

# НАПОЛЕОН ХИЛЛ



**Думай  
и богатей!**

# 5 ЗАКОНОВ УСПЕХА

**ПУСТЬ ВАША МЕЧТА  
ВОПЛОТИТСЯ В ЖИЗНЬ!**



Думай и богатей

Наполеон Хилл

**Пять законов успеха. Пусть  
ваша мечта воплотится в жизнь!**

«Издательство АСТ»

2017

УДК 334:159.9  
ББК 88.4

**Хилл Н.**

Пять законов успеха. Пусть ваша мечта воплотится в жизнь! /  
Н. Хилл — «Издательство АСТ», 2017 — (Думай и богатей)

ISBN 978-5-17-117957-1

У вас уже есть все, чтобы быть богатым! Определенность, Решительность, Упорство, Постоянство, Смелость, Надежда, Вера, Инициатива и Повторение — вот ваш капитал! Не бизнес-планы, не образование, не идеи, не эрудиция. Главное — ваша психическая сила. Да, образование и идеи — важны. Но «ментальный» капитал — в тысячу раз важнее. Эта книга научит вас, как пользоваться этим капиталом. Как развить в себе ментальную силу, которая сделает вас богатым. Читайте и обретите власть над деньгами! Эта книга — мировая классика успеха, она помогла тысячам людей обрести состояние. Впервые на русском языке.

УДК 334:159.9

ББК 88.4

ISBN 978-5-17-117957-1

© Хилл Н., 2017  
© Издательство АСТ, 2017

## Содержание

От редактора	8
Введение	11
Приветствие	14
Самый непослушный мальчик округа Уайз	15
Наука успеха	19
«Главный постулат благополучия»	20
Прямой путь к богатству	21
Светлая сторона против темной	22
Самый богатый человек на свете	24
От самосовершенствования к богатству	26
Конструктивное Мышление	28
Формула Карнеги	29
Настройка разума	30
Четырнадцать эмоций	31
Десять строгих правил	33
Хетфилды и Маккои	36
Принцип самодисциплины	38
Чего вы действительно хотите	39
Цель, план, действие	40
Мотивы и страхи	41
Пламенное желание	43
Сила правильного настроения	44
Ищите лучших	45
Преимущества конкретизации	46
Алгоритм соблюдения принципа	48
Союз, ведущий к цели	51
Разумное объединение	52
Молодой солдат	54
Захворавший фермер	57
Выигрышное положение	59
Яркие примеры коллективной силы	61
Командный дух	62
Сердцевина интеллектуального союза	63
Шестеро великих	66
Рузвельт	67
Полезные связи	69
Создавая коллектив	70
Особое состояние разума	73
Десять тысяч ошибок	75
Раскройте возможности разума	76
Сохраняйте Конструктивное Мышление	78
Формула уверенности в себе	79
Мастерские продажи	81
Пробуждение веры	82
Главная пружина внутреннего мира	84
Основа	85

Плечом к плечу	86
Через тернии к звездам	87
Молитва как установка на успех	88
Вневременная Мудрость	89
Внутренний судья	90
От правильных мыслей к истинной вере	91
Плодоносная почва	93
Ментальная оборона	94
Контроль над разумом	95
Закон возмещения	98
Большинство	99
Четырнадцать причин пройти дополнительный километр	100
Плоды активности	103
Волшебство	104
Предпринимательская мудрость	106
Сто тысяч долларов	107
«Большая пятерка» на практике	110
Только вперед	112
Ключевые вопросы	113
История Чарльза Шваба	115
Рано или поздно	118
Честный соискатель	119
Пара карандашей	120
Первая работа	124
Неизбежная награда	126
Воображение	127
Стимул	128
Изобретение мистера Эдисона	129
Озарение простого рабочего	131
Союз с Фордом	133
Как правильно созидать	134
Гарантии	136
Заключительная беседа	137
Мастерская	138
Синтетическое против творческого	139
Удивительная система Доктора Гейтса	140
Взгляд назад	142
От «Фонда Наполеона Хилла»	144
Об авторе	145
Знакомьтесь – самый важный человек	146
Не Бог виноват в нашей бедности	147
В поисках света	148
Рассмотрим секрет его успеха	149
В каждом несчастье содержится зерно равнозначной или еще большой выгоды	150
Поистине великий человек	152
Как отказаться от НМ	153
Он развил вдохновляющую неудовлетворенность	154

**Не позволяйте своему мировосприятию обречь вас на жалкое существование**

156

**Наполеон Хилл**  
**Пять законов успеха. Пусть**  
**ваша мечта воплотится в жизнь!**

Napoleon Hill Is On the Air!  
The Five Foundations for Success

COPYRIGHT @ 2017 By the Napoleon Hill Foundation  
© Шевцов П., перевод на русский язык, 2019  
© ООО «Издательство АСТ», 2019

## От редактора

В 1883 году в гористой части округа Уайз, расположенного на юго-западе штата Виргиния, в очень бедной семье появился на свет Оливер Наполеон Хилл. Его отец Джеймс конкретной специальности не имел, зарабатывал на хлеб чем придется. Сара, мать мальчика, о жизни которой известно не так уж много, скончалась, когда ему было девять лет. Наполеона, старшего из двух сыновей, родители назвали в честь его богатого дяди. Надеялись, что таким образом у юноши появится шанс воспользоваться привилегиями, основанными на родстве с состоятельным предком, или даже получить часть наследства. Но этим ожиданиям не суждено было сбыться.

Зато впоследствии Наполеон Хилл сумел самостоятельно проложить себе путь к богатству и впечатляющим достижениям в сфере саморазвития. Но это случилось лишь многие годы спустя.

Итак, родившись в округе Уайз, Наполеон Хилл рос бойким мальчиком с, увы, хулиганскими манерами и часто носил с собой шестизарядный револьвер, подражая своему кумиру Джесси Джеймсу<sup>1</sup>.

У мальчика не было почти ни одного из тех преимуществ, которые могли бы позволить ему получить нормальное образование и хоть как-то устроиться в жизни. Как потом вспоминал сам Наполеон Хилл, «Уайз славился дешевым незаконным виски, регулярными конфликтами между соседями, которые оспаривали друг у друга право на землю, и почти поголовной безграмотностью».

Когда Наполеону Хиллу было десять лет, его отец женился на хорошо образованной женщине благородного происхождения. Звали ее Марта Рейми Беннар. Влияние мачехи оказалось более чем благотворным: Наполеон стал регулярно посещать церковь, ходить в школу и согласился обменять свой шестизарядник на пишущую машинку. Начав пробовать свои силы в написании текстов, юноша вскоре почувствовал, что это занятие захватывает его как никакое другое. Это был первый проблеск таланта, который спустя годы поставит Наполеона Хилла в ряды самых известных и читаемых авторов в мире.

В 1908 году, когда Хилл трудился репортером в «Журнале Боба Тейлора»<sup>2</sup>, ему поручили сделать цикл интервью с основателем корпорации «Ю-эс стил»<sup>3</sup> Эндрю Карнеги.

Почти сразу Карнеги проникся к Наполеону симпатией и уже через пару дней предложил ему очень интересную и перспективную работу. План его был таков: он устраивает встречи Наполеона Хилла с самыми успешными людьми США, а тот расспрашивает их о принципах и правилах, с помощью которых они преуспели, и постепенно объединяет эти правила в философию процветания.

Молодой репортер согласился и вскоре взялся за работу. Параллельно с этими исследованиями, неоценимую поддержку в которых ему оказывал Эндрю Карнеги, Хилл не жалел сил и на другие дела. Он служил управляющим в газовой компании, затем был владельцем предприятия по производству кондитерских изделий, а также обучался в колледжах делопроизводству и предпринимательству. Кроме того, Хилл начал издавать два журнала на тему самосовершенствования – «Золотое правило» и «Журнал Наполеона Хилла». Благодаря Эндрю Карнеги, Хиллу посчастливилось взять интервью у сотен выдающихся личностей, включая Томаса Эди-

---

<sup>1</sup> Джесси Джеймс (1847–1882) – известный американский бандит.

<sup>2</sup> Роберт Лав «Боб» Тейлор (1850–1912) – американский политик, писатель, редактор.

<sup>3</sup> U.S. Steel – американская сталелитейная корпорация.

сона, Генри Форда, Александра Грэма Белла, Фрэнка Уинфилда Вулворта<sup>4</sup>, Харви Файерстоуна (из «Файерстоун Тайер энд Раббер компани»<sup>5</sup>) и Джона Уонамейкера<sup>6</sup>.

В 1928 году Наполеон Хилл завершил двадцатилетнее исследование принципов благополучия и опубликовал свой труд «Законы успеха», который состоял из восьми томов.

В 1937 году, когда страна была погружена в Великую депрессию, вышла в свет книга «Думай и богатей», представлявшая собой сжатую версию той философии процветания, которая была подробно описана в восьмитомнике «Законы успеха». «Думай и богатей» сейчас считается одной из лучших книг по самосовершенствованию. Она переведена более чем на сорок языков, а положительный эффект от изложенных в ней идей уже почувствовали на себе сотни миллионов читателей по всему миру.

Стремясь и дальше мотивировать людей, Наполеон Хилл написал еще ряд книг о принципах личностного роста: «Волшебная лестница, ведущая к успеху», «Как выгодно продать свои идеи», «Главный ключ к обретению богатства» и «Как повысить собственную зарплату». Хиллу довелось поработать советником у двух президентов – Вудро Вильсона и Франклина Рузвельта. В 1930–1940-е годы он продолжал просветительскую деятельность и проводил лекции в самых разных уголках страны.

В 1941 году доктор Уильям Пламер Джейкобс, глава Пресвитерианского колледжа в Клинтоне, штат Южная Каролина, пригласил Хилла, чтобы известный философ и оратор принял непосредственное участие в создании брошюр под общим названием «Ментальный взрыв», включающих в себя краткое изложение семнадцати основных принципов процветания.

Спустя десять лет Хилл начал постепенно отходить от активного ведения дел, но в 1952 году, выступая с речью в клубе «Ротари»<sup>7</sup> в Чикаго, познакомился с известным страховым агентом Клементом Стоуном и изменил свои планы.

Тот признался, что вот уже много лет подряд бесплатно распространяет экземпляры книги «Думай и богатей». Стоун всей душой верил в сформулированные Хиллом законы благополучия и убедил его повременить с уходом на пенсию. Чуть позже они совместно создали курс обучения, основанный на теории и практике Наполеона Хилла, и написали ставшую вскоре невероятно популярной книгу «Как добиться успеха с помощью Конструктивного Мышления».

В 1953 году по инициативе Клементы Стоуна местная радиостанция в Джексоне, штат Миссисипи, начала регулярно транслировать интервью с Наполеоном Хиллом. Циклом этих передач Стоун и Хилл стремились помочь своим соотечественникам стать счастливее и успешнее. Интервью пришлись по душе слушателям, и вскоре Наполеон Хилл стал распространять свои идеи не только через радиоэфир, но и на телевидении. Он усердно выполнял эту просветительскую работу вплоть до своей кончины в 1970 году.

В настоящей книге приведены тексты этих интервью. И у читателей теперь есть возможность ознакомиться с мыслями и рекомендациями, которыми Хилл в 1953 году начал делиться с неравнодушными радиослушателями.

В цикле этих бесед Наполеон Хилл особое внимание уделяет «Большой пятерке» принципов процветания. В нее входят: *конкретизация намерений, коллективные ментальные уси-*

---

<sup>4</sup> Фрэнк Уинфилд Вулворт (1852–1919) – создатель первой в мире сети магазинов со свободным доступом покупателей к товарам (принцип, используемый во всех современных супермаркетах).

<sup>5</sup> Firestone Tire and Rubber Company – американская компания по производству шин и других резиновых изделий для различного применения.

<sup>6</sup> Джон Уонамейкер (1838–1922) – американский предприниматель, один из родоначальников рекламного дела, автор значимых нововведений в сфере торговли.

<sup>7</sup> *Rotary club* – название каждого из клубов, объединенных в организацию «Ротари интернешнл» (*Rotary International*), основанную адвокатом Полом Харрисом в 1905 году. Цель организации – способствовать развитию плодотворных взаимоотношений между предпринимателями, бизнесменами и представителями других категорий профессиональной элиты, а также совместно осуществлять гуманитарные проекты.

*лия, прикладная вера, дополнительный километр и творческое осмысление.* Хилл приводит примеры того, как именно «Большая пятерка» помогла людям стать счастливыми и успешными. Кроме того, он не раз упоминает о некоем одном, наиболее важном принципе, без соблюдения которого никто не способен достичь высших уровней благополучия. Наполеон Хилл так и не приоткрыл завесу тайны над этим, как он сам его называл, «Главным постулатом благополучия» и, судя по всему, хотел, чтобы люди сами пришли к разгадке. Возможно, это удастся сделать вам, если вы внимательно ознакомитесь с приведенными в данной книге текстами бесед с Наполеоном Хиллом.

## Введение

Живя в городе Конвей, в штате Южная Каролина, и уже отпраздновав некоторое время назад свой восьмидесятилетний юбилей, я продолжаю работать врачом, являюсь председателем Фонда имени Наполеона Хилла и племянником замечательного человека, в честь которого была названа эта организация. Разумеется, я с огромной радостью согласился поделиться с «Гранд Харбор Пресс» воспоминаниями о том, каким человеком был Наполеон Хилл в годы моего детства.

Родители развелись, когда я был еще совсем маленький, и мы вместе с мамой и тетей, Энни Лу Норман, переехали в Клинтон, штат Южная Каролина. Тетя устроилась в издательскую фирму Уильяма Пламера Джейкобса, президента Пресвитерианского колледжа, и трудилась не покладая рук. Поскольку у нее совсем не оставалось времени на домашние хлопоты, она предложила моей матери, в ту пору еще не имевшей каких-либо профессиональных навыков, выполнять эту работу взамен на материальную помощь.

Подобное покровительство тетя Энни оказала не только нам с мамой. Вскоре приехала еще одна моя тетя – Мэри, вместе со своими двумя дочками и, к моему великому огорчению, парой собачек. Дом наш был трехэтажный, большой, но я все же чувствовал стеснение, потому что среди всех его жильцов был единственным представителем мужского пола. Ведь время от времени у меня, разумеется, возникала потребность общаться с мужчинами, чье влияние могло хотя бы частично восполнить отсутствие отцовского авторитета. Видимо, судьба возложила эту функцию на друзей моего папы: они были так добры, что нередко брали меня с собой на рыбалку или охоту.

Но вот однажды Энни Лу приняла нового постояльца – мужчину, приехавшего в Клинтон по приглашению доктора Джейкобса, чтобы написать цикл книг о саморазвитии и прочесть лекции. Речь идет, конечно, о Наполеоне Хилле.

Господин Хилл был известным и успешным писателем: его книга «Думай и богатей» к тому моменту уже четыре года оставалась в ряду самых популярных среди американских читателей. Правда, я в силу возраста тогда не осознавал важности этого достижения. Новый квартирант, казалось, не расслаблялся ни на минуту: первую половину дня проводил за письменной работой, а по вечерам выступал с лекциями, каждый раз в разных местах. Поначалу мы разговаривали с ним крайне редко, но я помню, как в один декабрьский день 1941 года я подошел к радиоприемнику, по которому передавали новости, и переключил на другую волну. Зазвучал голос диктора, читавшего, как и положено по воскресеньям, юмористический рассказ – как раз то, чего я хотел в ту минуту! Но Наполеон Хилл вдруг пожурил меня и сердито попросил вернуться на прежнюю частоту: в то воскресенье было совершено нападение на Перл-Харбор. С тех пор господин Хилл стал часто беседовать со мной о происходящих в мире событиях. Как оказалось, он обладал обширными знаниями о политических и социальных проблемах. Я, разумеется, проникся глубоким уважением к нашему необычному постояльцу и слушал его с удовольствием.

Помню, как-то раз, роюсь в вещах, хранившихся в нашей кладовой, я обнаружил несколько обернутых бумагой книг. Естественно, мальчишеское любопытство заставило меня немедленно разорвать упаковку и посмотреть, нет ли среди этой литературы чего-нибудь интересного для меня. Оказалось, это были как раз те брошюры, для создания которых к нам и приехал Наполеон Хилл, вдохновленный на эту работу доктором Джейкобсом. Мне показались особенно интересными две из них: в первой речь шла о *конкретизации намерений*, в другой – о так называемом *дополнительном километре*, который, кстати, с того самого дня стал моим любимым принципом в жизни. Я много-много раз перечитывал эти две брошюры, жадно впи-

тывая информацию об универсальных законах благополучия и о важности «Большой пятерки», о которой не раз будет упомянуто в данной книге.

Наполеон Хилл и Энни Лу почти сразу прониклись симпатией друг к другу, и довольно скоро господин Хилл начал ухаживать за ней, на что моя тетья реагировала вполне благо-склонно.

Наполеон Хилл водил весьма нестандартно выглядящий автомобиль марки «Де Сото»: длина капота и багажника была внушительная. Когда мы все отправлялись куда-нибудь на этой машине, передние сиденья неизменно занимали ее владелец со своей избранницей. В автомобиле сначала был небольшой зазор между этими двумя местами, однако Хилл заделал его, и мы все подумали, что эта новая уютная площадка предназначалась для будущих членов семьи. Но мы ошибались. Оказалось, эти комфортные места Хилл сделал специально для своих двух померанских шпицев, Малютки и Крепыша.

По выходным, перед самым началом очередной развлекательной поездки, мы все вместе – я, моя мама, тетья Мэри, две мои кузины со своими собачками – садились в «де сото», а Наполеон Хилл занимал место у руля, рядом с Энни Лу, Малюткой и Крепышом. Нам очень нравились эти уикенды: ведь мы тогда только-только начали знакомство с чудом прогресса под названием автомобиль.

Господин Хилл очень трепетно относился к своим маленьким питомцам, но никогда не забывал проявлять искреннюю заботу и по отношению к нам. Моя мама и Энни Лу стали посещать его лекции, а через некоторое время, вдохновленная философией Хилла, мама начала учиться на бухгалтера. В декабре 1943 года Наполеон Хилл и Энни Лу поженились.

В подростковом возрасте я стал интересоваться медициной, однако прекрасно понимал, что серьезное изучение этой сферы требует больших денег. Моя мать в ту пору, уже работая бухгалтером, получала довольно хороший доход, однако этого все равно не хватило бы для оплаты моего обучения в медицинском институте.

И вот в 1956 году, окончив колледж и отодвинув на задний план мечту о врачебном поприще, я решил стать пилотом Военно-воздушных сил США. Это смелая цель для юноши, которому на тот момент еще ни разу не доводилось побывать внутри самолета, но дядя Нэп всегда говорил мне, что человек может добиться всего, чего хочет, если будет верить в себя и действовать.

Хорошо помню, как проходил одно из тестирований в городе Валдоста, в штате Джорджия. Ближе к концу проверок стало ясно, что мои психика, мышление и физическое развитие почти полностью соответствуют требованиям, предъявляемым к будущим курсантам авиационной школы. Но как-то раз, когда стояла жара и влажность была слишком высокая, у меня вдруг начались проблемы с дыханием. Врач авиационной школы решил, что кресло пилота все-таки не для меня: в самолете необходимо было использовать систему подачи кислорода, а это могло существенно ухудшить мое здоровье. В общем, моя карьера в авиации закончилась, даже не успев начаться. Но все-таки это был очень важный урок: я научился ставить перед собой четкие цели и совершать конкретные шаги.

Отбросив амбиции, которые были связаны с ВВС США, я вспомнил о моем давнишнем интересе – медицине. Но между мной и поступлением в медицинский институт, как и раньше, было значительное препятствие – нехватка денег.

К тому времени Наполеон Хилл уже закончил работу над своими брошюрами и вместе с Энни Лу переехал в Калифорнию, где продолжал продвигать свои идеи – проводил лекции и рассказывал о философии процветания в радиопередачах. Но если вы думаете, что он забыл о свояченице и ее сыне, то вы ошибаетесь. Дядя Нэп одолжил мне сумму, необходимую для учебы в медицинском институте, и я принялся грызть гранит науки, а в 1960 году получил диплом врача. Я по сей день занимаюсь медициной и прекрасно понимаю, что это было бы невозможно без помощи Наполеона Хилла. Я глубоко признателен ему.

Читая текст этой книги, я вспоминал, как тогда в Клинтоне, в нашей гостиной, дядя Нэп рассказывал мне о *конкретизации намерений*, *«дополнительном километре»*, *коллективных ментальных усилиях*, *«прикладной вере»* и *творческом осмыслении*. Наполеон Хилл научил меня правильно мыслить и вести разумный образ жизни.

Он был мне как отец, а его идеи для меня – главный ориентир в этой жизни. Уверен, и вам, дорогие читатели, захочется на практике применить то, что вы узнаете из этой книги. Изучайте философию процветания и настойчиво двигайтесь к воплощению своей мечты!

**Доктор Чарльз Уинфилд Джонсон**

Конвей, Южная Калифорния  
Декабрь, 2016 год

## Приветствие

### **Наполеон Хилл:**

Здравствуйтесь, дорогие друзья. Позвольте рассказать вам о великой силе, которая способна подарить любому из вас и ваших близких успех в сфере материальных ценностей и душевную гармонию.

Все началось почти пятьдесят лет назад в бревенчатом домике в горах Виргинии, где мой разум впервые увидел мерцание очень важных, настоящих, всеобъемлющих истин. Там, в штате Виргиния, я родился на свет, получив в качестве наследства атмосферу бедности, безграмотности, а также целый набор страхов и суеверий. Мне и в голову не приходило надеяться на что-то лучшее. В те годы я легко и быстро смирился с чувством обреченности, царившим в нашей семье и во всех домах по соседству.

Но судьбе было угодно вытащить меня из того интеллектуального и нравственного болота. Незримые, но всевидящие силы дали мне шанс послужить обществу, помочь каждому, кто утратил веру в себя и в справедливость.

## Самый непослушный мальчик округа Уайз

### Ведущий:

Доктор Хилл, были ли у вас в детстве такие моменты, когда вы вдруг чувствовали, что в будущем сможете стать лидером, оратором, философом, который способен помочь сотням тысяч людей? Когда вы впервые осознали, что способны благотворно влиять на окружающих?

### Наполеон Хилл:

В самые ранние годы я вообще не понимал, в чем смысл этой жизни и к чему надо стремиться. Моя мама умерла, и, когда мне было девять лет, отец женился во второй раз. Мачеха стала тем человеком, благодаря которому мое мировоззрение начало меняться в лучшую сторону. До ее появления у меня было лишь одно стремление – стать похожим на Джесси Джеймса, а потом, может, даже перещеголять его.

### Ведущий:

Уверен, наши слушатели хотели бы узнать, что именно подтолкнуло вас изменить свои намерения.

### Наполеон Хилл:

Я очень хорошо помню тот день, начиная с которого моя голова постепенно стала работать по-новому. Это было спровоцировано одной-единственной фразой, сказанной мне новой избранницей отца. Представив эту женщину всем нашим родственникам, собравшимся тогда у нас в доме, он подвел ее ко мне. Я стоял в уголке, скрестив руки на груди и выглядя так, будто готов был возненавидеть гостью: она ведь собиралась занять место моей матери! Папа сказал чудесные слова: «Марта, это Наполеон, самый непослушный мальчик округа Уайз. Не удивляйся, если уже сегодня вечером он начнет кидаться в тебя камнями».

### Ведущий:

М-да, эффектно он вас познакомил, ничего не скажешь. И как отреагировала Марта?

### Наполеон Хилл:

Она подошла, подняла мою голову, взяв за подбородок, и несколько секунд смотрела мне прямо в глаза. «Нет, на самом деле Наполеон совершенно не такой, каким ты его описал, – сказала она, отвернувшись и поглядев на отца. – Он один из самых умных и толковых мальчиков в Уайзе, просто он пока не научился правильно пользоваться своим умом».

Это был первый раз в жизни, когда кто-то охарактеризовал меня хорошими словами. В ту минуту мне показалось, что внутри меня зарождается что-то новое, очень светлое и многообещающее. Не только я был потрясен словами моей будущей мачехи – и отец, и все остальные присутствовавшие тогда в доме родственники восхищенно вздохнули.

Чего хотел Карнеги

### Ведущий:

Вы в тот день почувствовали, что когда-нибудь сумеете оказать благотворное влияние на весь мир?

### Наполеон Хилл:

Нет, это случилось позже, когда мне было лет двадцать, наверное. В то время я, спасибо моей мачехе, уже всюю сотрудничал с местными газетами – писал для них заметки о проис-

ходящих событиях. У меня получалось создавать хорошие, живые тексты, и поэтому однажды передо мной поставили более интересную и сложную задачу – взять интервью у Эндрю Карнеги. Надо сказать, именно он почувствовал, что у меня есть необходимые способности и склонности для того, чтобы принять непосредственное участие в большом и длительном исследовании. Вот тогда-то и я сам поверил, что сумею положительно повлиять на судьбы многих людей. По задумке Карнеги, я должен был в течение многих лет регулярно брать интервью у самых именитых и преуспевающих представителей науки, политики, искусства и промышленности. Он лично устраивал мои встречи со знаменитостями. Карнеги предложил мне разузнавать у этих людей, какие принципы и правила поведения привели их к богатству и счастью. Целью этого исследования, которую Карнеги сформулировал для себя и меня, было собрать информацию о главных факторах успешности и объединить их в универсальную систему, позволяющую любому человеку достигать желаемых результатов.

**Ведущий:**

А каков был мотив господина Карнеги, когда он предлагал вам провести это серьезное исследование?

**Наполеон Хилл:**

Он считал очень опасным то положение в экономике, при котором люди тратят всю свою жизнь на изнуряющие поиски правильных путей к благополучию. По его убеждению, это в конечном счете совершенно невыгодно ни для человека в отдельности, ни для страны, ни для мира в целом. Карнеги стремился создать систему, сочетающую основные особенности жизненного опыта тех, кто уже добился успеха. Он был уверен, что, изучая ее, любой человек сможет поправить свои финансовые дела и в целом изменить жизнь к лучшему, причем на это не придется тратить много лет, бесконечно набивая шишки и не понимая фундаментальных законов мироздания.

**Ведущий:**

То есть, соблюдая принципы философии, которую вы создали в ходе совместной работы под руководством Карнеги, каждый желающий сможет достичь процветания? Процветания даже такого высокого уровня, какого достигли знаменитости, у которых вы брали интервью?

**Наполеон Хилл:**

Сперва замечу, что сейчас бытует вот такое мнение: возможностей добиться успеха у современных людей меньше, чем было во времена, когда свою карьеру начинали, например, Томас Эдисон или Генри Форд. Я убежден, что это заблуждение. Как раз наоборот, миру сейчас нужно все больше решительных и трудолюбивых людей, которые готовы не только работать в штатном режиме, но также придумывать и проверять на практике новые идеи, то есть становиться первопроходцами. К тому же перед всеми нами стоит важнейшая задача – найти такие пути общения и совместного труда, с помощью которых удастся свести к минимуму количество конфликтов между представителями разных культур, религий, политических взглядов и так далее.

Деятельные мечтатели

**Ведущий:**

Доктор Хилл, а считаете ли вы, что самые активные, идейные лидеры смогут, используя вашу науку успеха, улучшить жизнь абсолютно всех категорий и классов населения?

**Наполеон Хилл:**

Философия процветания дает человеку шанс стать деятельным мечтателем, то есть подняться над опостылевшими обстоятельствами и своими силами создать условия для получения желаемого. Именно деятельные мечтатели на протяжении всей истории человечества меняли мир к лучшему. Думаю, сейчас начинается как раз такая эпоха, когда достигать успеха чаще всего будут не рассудительные созерцатели, а те, кто умеет и фантазировать, и планировать, и совершать конкретные действия.

Предлагаю небольшой экскурс в историю. Христофор Колумб, как вы знаете, мечтал обнаружить неизведанную землю. И ему это удалось. Те универсальные принципы достижения цели, которые применял мореплаватель, я в своей концепции называю «конкретизация намерений», «дополнительный километр» и «прикладная вера».

Идем далее. Генри Форд мечтал создать экипаж, способный передвигаться без лошадей. И ему это удалось. Теперь весь мир с радостью пользуется его изобретением. Любопытно, что в процессе создания моей философии процветания Форд выступал одновременно и в роли моего соавтора, и в роли прилежного ученика.

Томас Эдисон, в стремлении изобрести электрическую лампочку, совершил примерно десять тысяч экспериментов. Все они закончились неудачей, кроме одного, который и стал воплощением главной идеи Эдисона. Этот замечательный человек тоже поделился со мной – а через меня и с огромным количеством других людей – очень важными правилами достижения поставленных целей.

Этими законами пользовались и братья Райт, когда придумывали и облекали в реальные формы идею летательного аппарата. Аналогично мыслил и действовал Гульельмо Маркони, мечтавший о системе, которая позволила бы людям в разных точках земного шара передавать друг другу информацию без применения проводов.

Каждый из этих прорывов в науке сначала представлял собой всего лишь идею, родившуюся в голове мечтателя. Но, слава богу, всем вышеперечисленным мечтателям хватило смелости взяться за активное осуществление своих замыслов. Принципы, которые они при этом соблюдали, способен применить любой современный человек, если только он готов честно потрудиться ради достижения целей. Очень сильное, не дающее покоя, пламенное желание добиться того, чего хочешь, – вот из какой отправной точки должен начинаться ваш путь, если вы хотите стать счастливым и преуспевающим. И для этого не надо прекращать фантазировать, нужно просто добавить к своим мечтам планирование и практику.

### **Ведущий:**

Доктор Хилл, но ведь есть люди, на чью долю, несмотря на их трудолюбие и упорство, слишком часто выпадают серьезные испытания. Многие из таких трудяг опускают руки. В вашей концепции есть то, что послужит для них новым толчком, еще одним импульсом вдохновения?

### **Наполеон Хилл:**

Есть одна азбучная истина, которую очень важно осознать тем, кто делает первые шаги на пути к своим самым сокровенным мечтам. Состоит она в том, что стать по-настоящему успешным и счастливым можно, только пережив немалое количество неудач. Это могут быть и сложности в финансовых делах, и неурядицы в личной жизни, и недуги. Бетховен, например, долгое время страдавший от проблем со слухом, к сорока пяти годам оглох полностью, а Джона Мильтона за двадцать лет до его смерти поразила слепота. Тем не менее, эти личности навсегда обогатили мир своими идеями и творениями.

А Майло Джонс сумел постичь мощь собственного разума вскоре после того, как был совершенно выбит из колеи внезапно начавшимся параличом. День за днем лежа в кровати и не будучи способным двигаться, Майло решил в полной мере использовать единственное, что

пока еще было ему подвластно, – свой интеллект. Работа мысли привела к тому, что родилась отличная идея, которая, как был убежден Джонс, поможет ему и всей его семье избежать усугубления проблем с деньгами.

И вот через некоторое время у Джонсов появилось полноценное семейное дело – компания «Литтл пиг сосэдж», занимающаяся изготовлением колбасных изделий. Созданная благодаря просветлению Майло и слаженной командной работе всей его родни, компания довольно быстро стала приносить очень высокий доход.

Можно также вспомнить Хелен Келлер<sup>8</sup>. Уже в детстве на ее долю выпали сразу два серьезнейших ограничения – глухота и слепота. Но Хелен нашла в себе смелость не сдаваться и в итоге добилась очень многого. Она прекрасный образец для подражания, на который стоит обратить внимание всем, кто привык считать жизненные трудности бессмысленным наказанием или проклятием.

Те, кто изучает Науку Успеха, прививают себе умение видеть в любой сложности нечто рациональное и полезное для дальнейшего самосовершенствования.

---

<sup>8</sup> Хелен Адамс Келлер (1880–1968) – слепоглая американская писательница, преподаватель, общественный деятель.

## Наука успеха

### **Ведущий:**

Каких результатов добиваются ваши ученики? Я хотел бы заострить внимание именно на личных, внутренних изменениях.

### **Наполеон Хилл:**

Об этом можно написать уже целую книгу. Во-первых, они воспитывают в себе способность повелевать собственными страхами, то есть перестают наконец быть их рабами. Начинают доверять себе, избавляются от комплекса неполноценности, становятся энтузиастами с интересным творческим видением мира. Мои ученики постепенно осознают опасность предрассудков, мифов и отвывают верить на слово. Укрепляющаяся в них объективность позволяет им задавать миру правильные, конкретные вопросы и довольно быстро получать четкие ответы. Более того, ученики развивают в себе притягательность, с помощью которой можно создавать приятные, взаимовыгодные отношения с окружающими и избегать необоснованных конфликтов. Важнейший пункт моей философии состоит в том, чтобы приучать человека конкретизировать свои намерения, то есть выяснять, выясняя, чего он действительно хочет, и ставить перед собой разумные, достижимые цели.

Также я помогаю людям ощутить поддержку высших сил. В моей науке успеха я эти силы называю «Вневременная Мудрость».

### **Ведущий:**

Выходит, человек, в жизни которого немаловажное место занимает религия, с помощью вашей философии сумеет направить энергию веры в очень практичное русло. Сейчас ведь время реалистов.

### **Наполеон Хилл:**

Верно. Многие из учеников рассказывают мне, что все лучше и лучше понимают повседневную, практическую суть веры. Некоторые даже открыли для себя, скажем так, деятельное, прикладное христианство. Они теперь заняты не просто выполнением ритуалов и размышлениями о высших силах, а совершают конкретные поступки, подкрепленные религиозными принципами.

### **Ведущий:**

Удивительно! Благодарю вас, доктор Хилл. Дорогие слушатели, на этом наша сегодняшняя беседа подошла к концу. Не пропустите следующий выпуск. Мы с Наполеоном Хиллом продолжим обсуждать его необычную философию и правила достижения целей.

## «Главный постулат благополучия»

### **Ведущий:**

Доктор Хилл, вы утверждаете, что правильное мышление – это самая благоприятная почва для успеха. Вспоминается любопытный диалог на эту тему.

«Когда мне было двадцать, я поставил перед собой цель разбогатеть», – сказал один мужчина.

«Но насколько я понял, этого так и не случилось», – заметил второй.

«Да, не случилось, – подтвердил первый и сразу же озвучил причину: – Когда мне исполнился двадцать один год, я понял, что можно просто взять и спокойно отказаться от выбранной цели».

### **Наполеон Хилл:**

Именно так, к сожалению, и поступают многие люди. Им хочется достичь благосостояния легким и быстрым путем. Мало кто любит платить высокую цену за успех и счастье.

## Прямой путь к богатству

**Ведущий:**

Думаю, многие хотят услышать, знаете ли вы, доктор Хилл, безотказный способ стать преуспевающим и состоятельным.

**Наполеон Хилл:**

Да, знаю. Если бы не знал, то не пришел бы сюда к вам.

**Ведущий:**

Как называется этот способ и в чем его суть?

**Наполеон Хилл:**

Называется он «Главный постулат благополучия», а в его основе – всепроникающая энергия, которой Вселенная регулирует, например, рост и цветение деревьев. Тот, чей разум владеет этим секретом, сможет обрести все желаемые ценности в любой сфере жизни и сохранить их на такой срок, на который захочется. А тому, кто этого секрета не знает, суждено оставаться на среднем уровне личностного развития.

**Ведущий:**

Впечатляет! А не могли бы вы приоткрыть завесу тайны над этим фундаментальным секретом?

**Наполеон Хилл:**

Это уникальный инструмент, позволяющий человеку раскрыть в себе и развить такие положительные качества, с помощью которых можно обрести крепкое здоровье, верных друзей, настоящую любовь и многое другое. Используя «Главный постулат благополучия», вы научитесь преобразовывать каждое свое разочарование и неудачу в целый набор весьма ценных выводов и навыков. Этот ключ ко всем аспектам процветания способен оживить душевные силы, погребенные под глыбами разрушенных надежд. Правда, чтобы полноценно применять его, необходимо стать смиренным учеником Вселенной. Нужно с искренним уважением отнестись к высшим формам незримой энергии, которая пронизывает каждую частицу нашего мироздания. Тогда «Главный постулат благополучия» омолодит ваши тело и душу. Он поможет уверенно контролировать чувства и эмоции. Их беспорядочные вспышки, увы, очень часто мешают вам отчетливо воспринимать наиболее важные послы вашего же собственного интеллекта.

Также, используя этот секрет, вы сможете восполнить даже довольно обширные пробелы в образовании, если таковые у вас имеются. Кроме того, перед вами откроется дверь, ведущая к *двенадцати основным преимуществам правильного самосовершенствования*, о которых я расскажу чуть позже. Старайтесь слушать внимательно, не только используя уши, но также сознательно открывая разум и душу.

## Светлая сторона против темной

### **Ведущий:**

Лично мне по душе то, как вы описали «Главный постулат благополучия». Не могли бы вы поделиться со мной им, чтобы я стал на путь к истинному богатству?

### **Наполеон Хилл:**

Перед тем как Вселенная через мои знания и советы позволит вам воспользоваться этим секретом, вы должны выполнить, скажем так, ряд Ее условий.

### **Ведущий:**

Что ж, я готов верить вам свою неопытность и постараюсь сделать все необходимое.

### **Наполеон Хилл:**

Чтобы осознать суть истинного процветания, для начала надо понять кое-что очень важное о себе самом. Нужно усвоить простую истину: любой из нас благодаря щедрости Природы обладает рядом очень хороших и полезных качеств, которые могут напрямую привести нас к счастью и успеху. У каждого человека есть много особенностей, граней, но их все можно разделить на два больших вида или даже две вечно враждующие сущности: внутренний пессимист и внутренний оптимист. Первый постоянно руководствуется сомнениями, тревогами, мрачными ожиданиями и подпитывает ими ваш разум. Этот нытик делает все для того, чтобы вы как можно чаще думали о нехватке денег, опасности заболеть, упустить что-то очень желанное и тому подобном. А внутренний оптимист, напротив, рассуждает в категориях добра, дружелюбия, здоровья, творчества и готов помочь вам в любых начинаниях. Именно этой вашей сущности надо поручить заботы о глубоком понимании «Главного постулата благополучия». Внутренний пессимист всегда будет категорически не согласен с вашим стремлением к чему бы то ни было хорошему, перспективному, благоприятному. Счастье, любовь, самопознание – это совсем не в его традициях.

### **Ведущий:**

Думаю, всем нам не мешало бы взяться за тщательное изучение этих двух воображаемых сущностей.

### **Наполеон Хилл:**

Дело в том, что не такие уж они воображаемые. Ученые уже доказали, что и внутренний пессимист, и внутренний оптимист могут вполне реальным образом управлять поведением каждого из нас.

Человеческий организм – невероятно сложная конструкция. Природа наделила его неким подобием приемо-передающего устройства, которое непрерывно обменивается ментально-эмоциональными импульсами со множеством других людей и источников самой разнообразной энергии. Это внутреннее радио работает ежесекундно и автоматически. Кроме того, в каждый момент времени оно находится под управлением одного из двух уже знакомых нам деятелей – внутреннего пессимиста или внутреннего оптимиста.

Первый с помощью нашего ментально-эмоционального радио намеренно улавливает только сигналы обреченности, паники, ненависти и другие подобные, которые распространяются миллионами деструктивно настроенных людей по всему миру. А потом эти неблагоприятные сигналы преобразуются в навязчивые мысли, мысли – в мрачные ожидания, а ожидания начинают существенно влиять на каждое ваше действие в повседневной жизни. Вот так посте-

пенно вы погружаетесь в уныние, отказываетесь от своей мечты и превращаетесь в пассивно плетущегося по жизни неудачника.

Все может измениться, если ваше ментально-эмоциональное радио попадает в руки внутреннего оптимиста. Он настраивается только на благоприятные мыслительные волны, исходящие от миллионов решительных, трудолюбивых и честных жителей нашей планеты. Далее эти сигналы облекаются в форму конструктивных намерений и постепенно придают вам все больше и больше душевных сил, необходимых для положительных перемен.

## Самый богатый человек на свете

### **Ведущий:**

Это очень вдохновляет! Поскольку мы начали говорить о темной и светлой сторонах личности, у меня возник вопрос: так ли важно на пути к целям чуть ли не каждую минуту сознательно прилагать усилия для поддержания оптимистичного настроения?

### **Наполеон Хилл:**

Да, я считаю, что истинное богатство и счастье начинаются с целенаправленного, кропотливого созидания внутри себя Конструктивного Мышления.

### **Ведущий:**

Наша передача называется «Думай и богатей», но теперь, кажется, я понимаю, что стремящийся к успеху должен львиную долю внимания уделять собственным чувствам, намерениям, ожиданиям, учиться осознавать их, разумно контролировать. Все правильно? Признаюсь, я удивлен, что о зарабатывании денег как таковом мы пока еще толком и не говорили.

### **Наполеон Хилл:**

Совершенно верно. Все начинается у нас внутри. Если там восстанавливается гармония, изначально задуманная Природой, то и внешний мир станет меняться в лучшую сторону. О каком успехе, о каком счастье в жизни, например, служащего фирмы может идти речь, если сферы его мыслей и чувств уже давно «заточены» под тревогу, страх, ненависть? Что вообще способны породить деструктивные переживания? Только разрушительные намерения, а далее – такие же действия.

### **Ведущий:**

Я знаю многих людей, которые уже привыкли жить по этой схеме. И в целом они получают определенные, даже неплохие результаты. Как вы считаете, можно ли таких людей назвать успешными?

### **Наполеон Хилл:**

Они действуют исходя из гнева, страха или других отрицательных чувств, а на эти вредные внутренние состояния всегда расходуется изрядное количество душевных сил. В итоге, одерживая какую-то победу, эти озлобленные борцы за успех не в состоянии в полной мере насладиться полученным результатом. В подобных случаях нет даже просто удовлетворенности от проделанной работы, не говоря уже о счастье и душевной гармонии.

### **Ведущий:**

То, что вы сейчас сказали, я начал понимать и чувствовать лишь недавно. Прежде мне всегда казалось, что если у человека много денег, то он не может не быть счастливым.

### **Наполеон Хилл:**

Это очень вредное, опасное заблуждение. Деньги – всего-навсего одно из многих богатств, которые нам может предложить Вселенная. Только научившись владеть всеми ее благами, человек достигнет истинного счастья. В этом и следующих выпусках нашей передачи я постараюсь постепенно объяснить «Главный постулат благополучия», но уже сейчас хочу предупредить: Вселенная позволит вашему разуму в полной мере осознать суть этого секрета лишь в том случае, если вы готовы будете делиться им с другими. Жадность и скрытность – одни из самых плохих попутчиков для любого, кто решил заняться самосовершенствованием.

Я объясню, как применять «Главный постулат благополучия», но вы должны взять на себя ответственность за дальнейшее распространение этого сверхзначимого принципа. Он помогает и наладить финансовые дела, и достичь душевного равновесия, однако требует от человека ярко выраженной инициативности. Будем считать, что те слушатели, которые заинтересовались темой «Главного постулата благополучия», готовы поработать не только над материальным аспектом своей жизни, но и над неосознанным, духовным. Надеюсь, вы все достаточно решительны, чтобы без лишних тревог и рассуждений довериться мне, много лет занимающемуся наукой процветания. Когда-то мне пришлось изрядное количество времени (несколько лет) потратить на неразумное, изнурительное движение к успеху и богатству. Я был пленником предрассудков, которыми, как вы знаете, полна наша жизнь. Однако Вселенная была столь добра ко мне, что помогла распознать другие, более мудрые дороги к вершинам саморазвития.

## От самосовершенствования к богатству

### Ведущий:

Доктор Хилл, вы часто используете такие понятия, как «богатство», «ценности», «блага», но... мне, например, кажется, что я сейчас не до конца осознаю, что же в этой жизни на самом деле стоит считать богатством, ценностями. Вы сказали, что большой капитал далеко не всегда имеет отношение к истинному богатству. Но тогда как вообще человек может понять, что стал богатым? Может быть, в жизни каждого из нас уже есть нечто драгоценное, а мы просто еще не научились видеть это?

### Наполеон Хилл:

Прекрасные слова! Подлинное, долговечное благополучие складывается из целого ряда разных ценностей. Неразумно полагать, что одним только зарабатыванием денег можно достичь настоящей радости от жизни. Когда речь заходит о богатстве, я сразу вспоминаю о наивысшей его форме – *двенадцати великих преимуществах правильного самосовершенствования*, как я их обычно называю. С удовольствием расскажу вам о них. Не удивляйтесь, что я так охотно делюсь важнейшей информацией: согласно одному из аспектов «Главного постулата благополучия», чем активнее стремящийся к успеху продвигает идеи разумного процветания, тем с большей щедростью к нему будет относиться Вселенная. Проще говоря, чем больше отдаешь Миру, тем больше получаешь. Каждый раз, когда вы чувствуете, что приобрели какое-то ценное знание или навык, которые могут помочь людям справиться с проблемами, то обязательно расскажите им об этом. Не замыкайте энергию процветания на себе.

### Ведущий:

Выходит, если только накапливаешь, но ни с кем не делишься, то подлинным богатством не обладаешь? Я правильно понял вашу мысль?

### Наполеон Хилл:

Совершенно правильно.

### Ведущий:

Получается, что если мне вдруг подарят миллион долларов и я никакую часть этой суммы не потрачу на поддержку других людей, то я не буду чувствовать себя подлинно состоятельным?

### Наполеон Хилл:

Именно так. Знаю, в это трудновероятно поверить. Но я убежден, что никто из нас не был создан для жизни в полном одиночестве. И в хорошие, и в трудные времена любому нужны либо родня, либо друг, либо просто деловой партнер, чтобы не началась духовная и ментальная деградация. В одной из следующих передач я подробнее остановлюсь на том, почему ни одному человеку, сколь бы умен он ни был, не удастся достичь процветания без помощи других.

Не будем забывать, что единственное в этом мире, над чем каждый из нас может властвовать почти безраздельно, – это наш собственный внутренний мир, то есть мысли, образы, чувства, эмоции, убеждения, намерения и так далее. Это право дал нам Создатель. Учась управлять своим разумом, мы делаем его все больше похожим на электромагнит, который притягивает к себе ментально-эмоциональные импульсы процветания, оптимизма, благоприятных обстоятельств. Если же мы начинаем забывать о возможности контролировать собственный разум, то наша судьба постепенно подчиняется сомнениям, тревогам и страхам.

Таким образом, только от вашего желания управлять своими эмоциями, чувствами и мыслями зависит, достигнете ли вы процветания или останетесь средняком в сфере самосовершенствования.

## Конструктивное Мышление

### **Ведущий:**

Книга «Думай и богатей» фантастически популярна. Вне всяких сомнений, мужчины и женщины по всему миру жаждут понять суть философии процветания. Предлагаю поговорить о том позитивном состоянии внутреннего мира, с которого должен начинаться путь правильного саморазвития.

### **Наполеон Хилл:**

Я называю это состояние Конструктивным Мышлением. Это первое и главное из *двенадцати великих преимуществ правильного самосовершенствования*. Без него невозможно приблизиться к обладанию материальными и духовными ценностями высокого уровня. Конструктивное Мышление помогает познать прелесть настоящей любви, истинной дружбы, вдохновенного коллективного труда и в полной мере прочувствовать благотворную мощь оптимизма. Оно наделяет человека умением наслаждаться той невероятной красотой, которой наполнены каждый уголок и всякое явление, созданные Природой. Это и лунный свет, и мерцание звезд, и загородные пейзажи, поражающие великолепием естественных красок.

Если вы овладеете искусством Конструктивного Мышления, то сможете создать максимально гармоничные взаимоотношения в семье, чтобы каждый мог привнести что-то важное в атмосферу родства и дружелюбия. У вас получится укрепить здоровье, а это преимущество доступно, увы, лишь немногим – я имею в виду тех, кто нашел золотую середину между трудом и восстановлением сил и предпочел беспорядочному питанию разумное, сбалансированное. Затем вам удастся освободить свои сферы чувств и мыслей от давления страхов, стать энтузиастом по жизни, овладеть навыком полезного проведения досуга, развить в себе дисциплинированность. Заодно вы поймете, что энергия вашего внутреннего мира приведет к любой поставленной цели, если вы будете направлять ее посредством *конкретизации намерений*.

Очень важный аспект Конструктивного Мышления состоит в том, чтобы уметь время от времени отбрасывать все свои взрослые амбиции, суждения, ожидания и радоваться жизни как дитя. Кроме того, овладев Конструктивным Мышлением, вы станете все чаще испытывать необычное воодушевление от возможности приобретать ценный опыт даже в случае неудач. Вы сможете проводить весьма полезные медитации, во время которых будете ощущать неразрывную связь с Вневременной Мудростью, ее постоянную готовность поддержать вас.

Да, все эти прекрасные перемены происходят, если вы начинаете путь из отправной точки под названием Конструктивное Мышление. Поэтому у меня нет сомнений в том, что именно его надо ставить первым в списке *двенадцати преимуществ правильного самосовершенствования*.

## Формула Карнеги

### **Ведущий:**

«Главным постулатом благополучия» вы назвали формулу процветания, которой руководствовался Эндрю Карнеги. Возможно, стоит дать нашим слушателям некоторые советы или указания, которые помогли бы понять природу успешности, свойственной этому человеку?

### **Наполеон Хилл:**

«Главный постулат благополучия» состоит из семнадцати основных положений, которые я вывел в ходе общения более чем с пятьюстами выдающимися личностями, среди которых Форд, Эдисон, Белл и, разумеется, Карнеги. Первое из основных положений или принципов я называю *конкретизацией намерений*. Уверенно продвигаться к желаемому результату невозможно, если не ставишь перед собой четкую цель и не составляешь достаточно прозрачный план по ее достижению.

### **Ведущий:**

То есть даже у достигшего значимых вершин в выбранной сфере деятельности всегда должна быть какая-то главная цель, духовно и интеллектуально находящаяся *над* всеми его достижениями, целями и намерениями?

### **Наполеон Хилл:**

Да, на любом этапе жизни у вас должна быть Главная Цель. Я в своих работах довольно подробно описал метод, с помощью которого можно планомерно и уверенно добиваться Главной Цели. Формула успеха, о которой мы с вами начали говорить, оказала положительное влияние на жизнь огромного количества самых разных людей. До сих пор ни одна другая методика получения желаемого с ней сравниться не может.

### **Ведущий:**

Спасибо, доктор Хилл. Теперь мы лучше понимаем ценность тех привилегий, которые можно обрести, воспитывая в себе Конструктивное Мышление. Несомненно, слушатели хотят продолжить наше совместное изучение философии, позволяющей прийти к истинному благополучию.

### **Наполеон Хилл:**

Мы еще обязательно сделаем акцент на «Большой пятерке», то есть *конкретизации намерений, коллективных ментальных усилиях, прикладной вере, дополнительном километре и творческом осмыслении*. Считаю их главными опорами для любого, кто встал на путь самосовершенствования. Ну а непосредственно в следующем выпуске давайте подробнее остановимся на таком важнейшем принципе, как *самодисциплина*.

## Настройка разума

### **Наполеон Хилл:**

Говорят, если у тебя получилось взять под контроль собственные мысли, чувства и эмоции, то ты станешь властелином всей своей судьбы. Убежден, что так оно и есть. А чтобы начать уверенное управление собственным внутренним миром, или разумом, надо соблюдать принцип *самодисциплины*, который необходим для полноценного использования «Большой пятерки».

## Четырнадцать эмоций

Сперва разберемся, что конкретно нужно контролировать. Существует четырнадцать типов ментально-эмоционального состояния, семь из которых положительные, а другие семь – отрицательные.

Также стоит запомнить, что наш разум можно разделить на семь областей, постоянно влияющих на наше мышление и чувство.

1. *Эго*. Так называется место обитания нашей Силы Воли. (Эго следует контролировать, чтобы в каждой конкретной ситуации сознательно увеличивать его влияние на наши действия или же уменьшать – в зависимости от того, как нам удобнее и выгоднее.)

2. *Эмоции*.

3. *Рассуждения*.

4. *Воображение*.

5. *Совесть*.

6. *Память*.

7. *Физическое восприятие реальности*, которое происходит через пять чувств: зрение, слух, вкус, обоняние и осязание).

Всеми этими отделами разума необходимо управлять, чтобы процесс мышления становился все более отлаженным, а поступки – более продуктивными.

Что же касается четырнадцати наших эмоций, или ментально-эмоциональных состояний, то к положительным я отношу следующие семь.

1. *Любовь*.

2. *Половое влечение*.

3. *Надежда*.

4. *Вера*.

5. *Энтузиазм*.

6. *Преданность*.

7. *Желание действовать*.

А вот эти семь являются отрицательными видами нашего морального состояния.

1. *Страх*.

2. *Ревность*.

3. *Ненависть*.

4. *Желание мстить*.

5. *Жадность*.

6. *Раздражительность, гнев*.

7. *Давление суеверий*.

Мы с вами часто видим и слышим, как кто-то жалуется, что его выводят из себя окружающие, делающие что-либо не так. А как вам такая мысль: никто не способен разозлить вас, если вы сами не позволите своему разуму породить вспышку гнева. Раз кто-то вас раздражает, значит вы сами хотите раздражаться и чувствовать себя взбешенным. Это прекрасная почва для необдуманных высказываний и глупых поступков, то есть для такого поведения, о котором потом вы будете жалеть. Подобное никогда не случается с теми, кто умеет вовремя «включить» ум и утихомирить закипающие эмоции.

Было время, когда я чуть ли не каждый день выходил из себя и довольно жестко критиковал всех, чьи действия меня раздражали. А потом я понял, что попадаю в ловушку хитрецов: гневно, бурно реагируя на их поведение, я перестаю следить за словами и показываю себя не с лучшей стороны. Это старинный трюк, и я, осознав его суть и последствия, теперь хотел бы, чтобы и вы перестали попадаться на него.

Говоря обобщенно, в наблюдении и строгом контроле нуждаются следующие аспекты нашей жизни.

1. Питание.
2. Образ мыслей.
3. Расходование времени.
4. Постановка задач и целей.

Чтобы самодисциплину превратить в привычку, нужно использовать, в частности, метод самовнушения. Впрочем, фундаментом дисциплинированности служит все же добросовестное соблюдение принципа, который я называю «конкретизация намерений». Он будет оказывать все более и более положительное влияние на вашу жизнь, если вы научитесь подкреплять его очень сильным, *пламенным желанием* добиться успеха. И всегда внимательно следите за тем, к осуществлению каких именно желаний стремятся ваши душа и разум, ведь чем сильнее желание, тем быстрее его воплотит в реальность ваше всемогущее Подсознание.

Воспитать в себе любовь к дисциплине всего за пару дней невозможно. Придется совершать шаг за шагом, на протяжении немалого времени формируя конкретные полезные привычки. Никогда не перестану удивляться, сколь впечатляющих результатов удается достичь тем, кто берется за усердное и мудрое управление собственным разумом. Так оно и должно быть, ведь в этом отчасти состоит замысел Творца. Из всех возможных целей выберите ту, размышления о которой вызывают у вас наиболее приятные чувства и прилив сил. Затем начните каждый день мысленно фокусироваться на образе этой мечты, сознательно отбрасывая все негативные мысли и ожидания.

## Десять строгих правил

Поделюсь с вами десятью правилами, помогающими развивать самодисциплину. Придумал эти правила я сам; они просты, но очень эффективны.

**Правило первое:** будьте хладнокровны, когда окружающие теряют контроль над своими эмоциями. Думаю, многие из вас признают ценность такой линии поведения, но совсем не многие способны ее придерживаться. Увы, почти все мы привыкли внутренне воспламеняться, если кто-то проявляет агрессию в отношении нас.

Как-то раз, когда я был в гостях у президента крупной энергетической компании, началась гроза и он поручил одному из своих управляющих срочно решить проблему, возникшую вследствие ухудшившейся погоды. Дело было воскресным вечером. Спустя два часа после получения задания управляющий подошел к дому президента компании и, остановившись на крыльце, попросил того выйти к нему, чтобы обсудить ситуацию. Как только президент сделал это, на него обрушился поток злых, обжигающих фраз и претензий. «Вы поставили задачу, потому что вы руководитель, а я умею выполнять задачи, и я ничем не хуже вас», – говорил рабочий. И это лишь небольшая часть той тирады, подобия которой я никогда и нигде до того дня не слышал.

Одна сторона конфликта выполняла роль непрерывно выговаривающего, вторая – смиренно молчащего. Мужчина был в ярости оттого, что его вызвали в такую ужасную погоду. Высказав все, что думал, он, очевидно, полностью истощил запас гнева и удалился. Я слышал, как президент закрыл входную дверь. Вернувшись в комнату, где я сидел и ждал его, хозяин улыбнулся и сказал: «Ну вот видите, как бывает! Но ничего страшного. Человек просто выразил свое возмущение». Да, формулировка была именно такая: «просто выразил возмущение».

Слыша яростную речь управляющего, я боялся, что вот-вот начнется драка. Однако мой собеседник был из разряда тех, кто всю жизнь развивался не только в области предпринимательства, но и в деле управления своим внутренним миром. Он мысленно отказался настроиться на волну ярости, овладевшей его подчиненным, и сумел остаться самим собой.

Когда кто-то «расстреливает» вас гневными суждениями и ядовитой критикой, попробуйте все это время хранить молчание. В определенную минуту ваш оппонент дойдет до пика своих жгучих возмущений, и дальше начнется естественный эмоциональный спад. Именно в течение этого периода стоит спокойно озвучить свою позицию. Однако не нужно употреблять предложения из категории атакующих, подобные тем, которые только что использовал ваш оппонент, – лучше всего сопроводить описание своей точки зрения доброжелательными фразами. От этого будет проще и вам, и собеседнику. Вы оба подниметесь над этой деструктивной ситуацией. В повседневной жизни нередко сталкиваются носители разных идей и мировоззрений, но лишь человек с большим сердцем способен не опускаться до уровня площадной ругани или уличной драки.

**Правило второе:** помните о том, что в каждой конфликтной ситуации есть три стороны. Именно три, а не две, как мы все привыкли думать. Я имею в виду сторону вашу, сторону вашего оппонента и сторону истины, которая расположена примерно посередине между первыми двумя. Вспоминайте об этом всякий раз, когда выясняете отношения с кем-либо. Не считайте, что оппонент полностью не прав, – чаще всего оказывается, что и вы частично ошибаетесь. В подавляющем большинстве конфликтов, свидетелем и участником которых я когда-либо был, свою необъективность в некоторых пунктах обсуждения обнаруживали оба спорщика.

**Правило третье:** ни в коем случае не давайте распоряжений подчиненным, когда вы на взводе. А если обстановка требует быстрого принятия решений, то сначала волевым усилием постарайтесь хоть немного успокоиться и уже потом командуйте.

**Правило четвертое:** относитесь к окружающим так, будто все они – ваши состоятельные родственники, которые готовы оставить вам внушительное наследство при одном условии – вы всегда должны относиться к ним с вежливостью и дружелюбием. Прекрасное правило, не правда ли? Попробуйте его соблюдать – вам понравится. Подумайте: приводили бы вас в ярость недостатки и ошибки человека, который уже согласился, зная о своей близкой кончине, указать вас в завещании как получателя его миллиона долларов? Вряд ли. Большая сумма денег может послужить хорошей мотивацией для сохранения самообладания.

**Правило пятое:** в неприятных, сложных обстоятельствах сразу старайтесь увидеть полезные аспекты, которые можно употребить как пространство для нового шага вперед на пути самосовершенствования. Пусть даже это будет маленький шагочок. Какой бы трудной ни была ситуация, попытайтесь обнаружить в ней что-то необычное, интересное, положительное для себя.

**Правило шестое:** овладейте искусством правильно задавать вопросы и внимательно слушать ответы. Предпочтите это привычке читать людям нотации, если их слова кажутся вам неправильными или непонятными. Знаю, соблазн устроить кому-нибудь головомойку иногда велик. Раньше я довольно часто выступал в роли «воспитателя» и «знатока жизни». Слава богу, мне хватило ума отказаться от такого стиля поведения. Внимательно слушайте собеседника, и если он высказал то, что вызывает у вас небольшие или серьезные сомнения, то просто задайте ему один очень правильный, полезный вопрос: «А откуда вы это знаете?»

Такая короткая фраза – а эффект от нее всегда превосходный. Если человек озвучил лживое, ничем не обоснованное утверждение, то простой вопрос «А откуда вы знаете?» пошатнет его уверенность в себе и заставит хорошенько подумать, прежде чем украсить уже высказанное вранье еще какой-нибудь выдумкой. Если оппонент пытался вас одурачить, то вышеупомянутый короткий вопрос вынудит его расхлебывать кашу, которую он сам же заварил.

Среди моих учеников был очень необычный священник, которого многие из вас, наверное, посчитали бы религиозным фанатиком. Как-то в личной беседе он сказал, что точно знает, что меня ждет на том свете. Священник говорил об этом напыщенно, долго, а когда закончил, я спросил: «Но откуда вы можете это знать, Парсон?» С растерянным выражением лица мужчина произнес: «Ну, моя вера дала мне это знание». Да-да, он был убежден в силе своей веры и в том, что она открыла ему возможность увидеть мою участь. «Мне думается, – заметил я, – есть существенная разница между тем, чтобы просто верить во что-то, и тем, чтобы обрести веру, подкрепленную хоть чем-то конкретным, ясным. Сомневаюсь, что вы, или я, или вообще кто бы то ни было в состоянии узнать точно, что будет с нами после смерти, ведь это нужно обосновывать фактами. Вы знаете такого рода факты?» Собеседник пустился в пространные рассуждения, так и не дав мне удовлетворительного ответа.

**Правило седьмое:** прежде чем сделать то, что может повлиять на жизнь конкретного человека или группы людей, как следует подумайте над вопросом: «Может ли мое действие нанести ему/ей/им вред?» Если ваше мышление или интуиция хоть немного склоняют вас в сторону утвердительного ответа, то не совершайте то, что задумали. Также старайтесь не проявлять вербальную или невербальную агрессию в отношении даже того, кто, как вам кажется, вполне заслуживает порицания или презрения. Именно так происходит тренировка собственной ментальной дисциплинированности. Всегда помните, что, нанося удар кому-нибудь, вы

раните себя во много раз тяжелее, причем почувствовать этот урон вы иногда сможете не сразу. Законы мироздания таковы, что все, что вы произносите и делаете, рано или поздно отражается и возвращается к вам, вне зависимости от вашего социального статуса, происхождения и заслуг. От фундаментальных принципов Вселенной не спрятаться ни беднякам, ни богачам, ни гениям, ни дуракам.

Это похоже на закон всемирного тяготения. Вы можете считать себя умным, достойным членом общества, однако если вы спрыгнете с крыши высокого здания, то ударитесь о землю и почти сразу же отправитесь на тот свет.

Как относишься к Миру и людям, так Мир и люди будут относиться к тебе. Привыкайте к этому закону так же, как вы уже привыкли к гравитации и к целому ряду других естественных, неизбежных процессов, из которых соткана Природа.

**Правило восьмое:** научитесь понимать разницу между доброжелательным анализом и деструктивной критикой. Первое охотно принимается большинством людей. Я, например, с радостью выслушаю, как человек проанализирует какую-либо из моих работ, если он сделает это без желчи и яда. Причем я буду максимально внимателен к его замечаниям, даже если станет ясно, что ему моя работа не понравилась. Но деструктивную критику я, как и любой вменяемый, живой человек, спокойно принимать не собираюсь.

Как же отличить злобного оценщика от объективного, доброжелательного аналитика? Для начала надо понять, в каких отношениях вы с тем, кто взялся анализировать ваше поведение или труд. Если вы знаете, что человек заранее настроен против вас, то, скорее всего, его критика будет необъективна и проникнута злобой. Тогда можно не тратить слишком много сил на стремление понять его точку зрения.

Кроме того, следите за тем, какие слова употребляет критик, как он жестикулирует, как меняется его мимика. Чаще всего в этих аспектах поведения отражаются истинные намерения оценивающего. Если вы заметили, что критик ведет себя так, будто вы ему изначально неприятны и он просто хочет вас уколоть, то не позволяйте своему внутреннему миру поддаваться отрицательному воздействию этого человека. Это тоже один из способов соблюдать принцип самодисциплины.

**Правило девятое:** помните, что истинный лидер умеет не только командовать, но и подчиняться, причем и то и другое он делает, не демонстрируя ни пренебрежения, ни высокомерия, ни злобы.

**Правило десятое:** никогда не забывайте о *терпимости* к людям. Это правило последнее лишь по порядку, но не по значимости.

## Хетфилды и Маккои

Приведу примеры того, к чему порой приводит отсутствие самодисциплины. Мои сыновья сейчас живут недалеко от тех мест, где я вырос, – в Западной Виргинии. Мы уже долгие годы знакомы с двумя давно живущими там семьями – Хетфилдами и Маккоями. Много лет назад случилась неприятность: свиньи, принадлежавшие первой семье, забежали на кукурузное поле, которым владела вторая, и один из Маккоев спустил свою собаку на незваных гостей. Пострадала одна из свиней: пес откусил ей ухо. Цена ущерба составляла максимум полтора доллара, однако представители обеих сторон воспылали гневом и схватились за оружие. Перестрелка унесла жизни нескольких Хетфилдов и Маккоев.

Кто-то из них явно не соблюдал принцип самодисциплины и поддался эмоциям. Замечу, что вражда продолжалась и дальше, о ней вскоре знала уже чуть ли не вся страна. Дело приняло настолько серьезный оборот, что можно было говорить не просто о конфликте, а о реальной междоусобице.

Увы, многие из нас по своему характеру и поведению не так уж существенно отличаются от Маккоев и Хетфилдов. Вам все еще не кажется очень вредной привычка горячиться по пустякам и превращать малейшие разногласия в повод для жестких конфликтов? Может, в следующий раз, когда кто-то скажет или сделает то, что вас несколько раздражает, попытаетесь отнестись к этому с юмором либо просто промолчать?

Кто не понаслышке знает, что такое самообладание, никогда не попадает на удочку провокаторов. Он участвует в конфликтах лишь тогда, когда считает это нужным, полезным для себя или видит в этом неизбежность. Даже попадая в неприятный инцидент, он не подливает масла в огонь и не пытается продемонстрировать свою дерзость в крикливом споре. «Но должна же быть гордость!» – восклицаете вы. Однако загвоздка в том, что человек, делающий из какой-нибудь неприятной ситуации повод для перебранки или драки, на самом деле руководствуется не гордостью, а гордыней.

Именно она заставляет вас болезненно реагировать на то, что о вас говорят люди, и жаждать мести за любое неаккуратное замечание. Конечно, не надо считать себя обязанным все время подставлять обе щеки для удара, но, прежде чем дать отпор, особенно в жесткой форме, дайте человеку хотя бы один шанс одуматься и самостоятельно справиться со своим порывом агрессии.

К чему приводит длительная вражда, подобная междоусобице Хетфилдов и Маккоев? К развитию язв желудка, сильным головным болям, ухудшению состояния зубов и... да один только Создатель знает, какие еще отвратительные последствия ждут вас, если вы любите делать из мухи слона и показывать людям, «кто здесь главный». Будьте выше уровня бытовых перебранок. Цените великий дар, преподнесенный вам Всевышним, а именно способность контролировать собственные чувства и эмоции, направлять их энергию в разумное русло.

Не пытайтесь разрешить конфликт с помощью грубых слов, физической силы или морального давления. Лучше обучитесь искусству, которым владеют самые успешные продавцы, – тренируйте способность вести конструктивный диалог и договариваться. Также избавляйтесь от привычки слушать сплетни и распространять их. Всегда несколько раз подумайте, прежде чем что-то о ком-то сказать, и если не уверены в своих суждениях, то просто промолчите.

Самый приятный комплимент мне сделал покойный доктор Уильям Пламер Джейкобс, руководитель Пресвитерианского колледжа в Клинтоне, с которым мы общались и активно сотрудничали почти два года. Нам довелось участвовать во множестве дискуссий о предпринимательстве, религии, политике, и вот однажды, спустя примерно год со дня нашего знакомства и моего пребывания в Клинтоне, Уильям сказал мне:

– Есть у вас одна черта, которая мне безумно нравится.

– Какая же?

– Вы никогда не позволяете себе раздражаться по пустякам.

Это, слава богу, действительно так. И каждый раз, когда кто-то пытался вовлечь меня в бессмысленный спор о каких-нибудь мелочах, я либо вообще никак не реагировал, либо вставал и совершал короткую прогулку – дышал свежим воздухом или шел по своим делам. То, как вы ведете себя в самом начале конфликтов, возникающих на почве незначительных, второстепенных разногласий, очень многое говорит о степени вашей готовности к настоящему большому успеху.

## Принцип самодисциплины

Теперь предлагаю несколько своих личных замечаний, позволяющих полноценно соблюдать *принцип самодисциплины*. Запомните или запишите их и время от времени сверяйтесь с составленным списком. Это поможет все лучше и лучше понимать, где и когда наступает пора сознательно взять свои чувства и эмоции под контроль. Заодно я назову ситуации, в которых недостаток самодисциплины влечет за собой вполне конкретные неприятные последствия.

Во-первых, развитие дисциплинированности начинать можно с постановки Главной Цели и создания плана по ее достижению. Без самодисциплины невозможно долгое время держать в уме отчетливый образ желаемого результата и неустанно совершать конкретные шаги ради его получения – вы часто будете забывать о Главной Цели и предаваться лени.

Во-вторых, самодисциплина понадобится вам для того, чтобы ясно различать важные, выгодные для вас явления, события, ценности и устремления от ненужных, вредных. Я, например, безумно рад, что уже давно соблюдаю *принцип самодисциплины*: с его помощью я сотни раз избегал пустой траты сил и времени. Контроль над своими чувствами и эмоциями позволяет отделять зерна от плевел во всех областях жизни, в том числе и в работе собственного разума. Самодисциплина, и только она, является основной причиной, почему я умею довольно быстро добиваться того, что мне действительно нужно, причем получать это в изобилии.

В-третьих, самодисциплина должна выражаться в постоянном укреплении ряда привычек. Управлять своими мыслями, чувствами и эмоциями означает сознательно сводить к минимуму влияние на ваш разум неблагоприятных обстоятельств, злоязычных и деструктивно настроенных людей, их предрассудков, мифов и тому подобного. Не слушайте глупцов, грубиянов и неудачников. Совершенствуйте свой разум и не забывайте, что способность к этому дана нам самой Природой. Не разрешайте никому и ничему переделывать ваш внутренний мир в соответствии с невыгодными правилами, которые тормозят ваше движение к целям. Возращайте в себе страсть к независимому мышлению, самостоятельному принятию решений и самоопределению. Это высшая форма проявления самодисциплины.

В-четвертых, перестаньте довольствоваться низким уровнем уверенности в себе. В конечном счете в любой момент времени существует только одна картина мира – ваша. В ней единственным по-настоящему важным и влиятельным человеком являетесь вы. И никто другой. Следовательно, нет никакого смысла в том, чтобы разувериться в себе и думать, что кто-то иной способен сделать вас успешным и счастливым. Тренировка веры в свои силы, в то, что вы хозяин собственной жизни, – тоже один из путей, позволяющих продуктивно, мудро соблюдать *принцип самодисциплины*.

В-пятых, прекращайте часто сосредоточиваться на размышлениях о возможных провалах. Усилием воли фокусируйте энергию разума на образе желаемых результатов, на приятных чувствах, которыми проникнуто ваше стремление к осуществлению мечты. Таким образом, вы разовьете *сознание везунчика*, которое довольно скоро начнет автоматически привлекать в вашу жизнь все более и более положительные обстоятельства. Люди, обладающие подобным сознанием, превращают в золото все, к чему прикасаются. Прямо противоположное происходит в жизни тех, кто внутренне соглашается иметь *сознание горемыки*: от прикосновения этих «несчастных» каждый фрагмент действительности обращается в прах. Любое событие, происходящее в вашей повседневной реальности, по своей сути полностью соответствует состоянию вашего внутреннего мира. Если чересчур много плохих событий, значит в вас живет пагубное стремление к пессимистичным взглядам. Пора исправить это – с помощью сознательного контроля над своими мыслями, чувствами и эмоциями.

В следующий раз поговорим о «Большой пятерке» и о том, как она действует в сочетании с *принципом самодисциплины*.

## Чего вы действительно хотите

### **Наполеон Хилл:**

Приветствую вас, уважаемые радиослушатели. Сегодня помимо прочего обсудим постановку Главной Цели, то есть первое слагаемое «Большой пятерки процветания».

Я расскажу о конкретных способах и приемах улучшения своего мышления и поведения, напрямую связанных с правильной *конкретизацией намерений*, которую также можно назвать правильной постановкой Главной Цели. Речь пойдет о тех материальных, психологических и философских гранях саморазвития, с которых, собственно, и начинается любое истинное долгосрочное благополучие. Итак, будьте внимательны: **семь аспектов конкретизации намерений**.

## Цель, план, действие

Тот, кто встал на путь самосовершенствования, должен в своем мышлении и поведении неразрывной связью соединить следующие три принципа: а) готовность точно и подробно формулировать самую желанную из имеющихся целей, б) готовность составить план конкретных действий по достижению цели, в) готовность неуклонно соблюдать составленный план.

«Цель», «план», «действие» – эти три понятия составляют **первый аспект** правильной *конкретизации намерений*.

Ни одному человеку, будь он даже из самых умных и хитрых, еще не удавалось приблизиться к процветанию без *конкретизации намерений*. У любого из нас в голове и в душе уйма размышлений, порывов, мечтаний, но среди всех этих страстей очень мало *намерений* и еще меньше *четких, ясных* намерений, из которых можно было бы построить прочный, надежный мост, ведущий к успеху.

Все хотят денег, признания, благоприятных обстоятельств, любви и еще огромного количества разных благ, но хотеть – это лишь один из первых шажков к процветанию. Из всей комбинации мечтаний и намерений, которые существуют сейчас в вашем разуме, необходимо выбрать самые важные для вас на текущем этапе жизни. Далее среди выбранных нужно выделить наиболее волнующее вас, актуальное намерение и превратить его в Главную Цель, а затем придумать конкретный план ее достижения. Потом следует как можно чаще мысленно фокусироваться на желаемом результате, чтобы пробудить силу Подсознания. Оно вскоре начнет корректировать ваше мышление и поступки так, чтобы вы все быстрее приближались к Главной Цели.

## Мотивы и страхи

**Второй аспект** правильной *конкретизации намерений* – мотивация. Любое достижение является следствием определенного мотива или комбинации мотивов. Никто в этом мире ничего не делает просто так. Каждое, даже незначительное, ваше действие в повседневной жизни спровоцировано одним или несколькими из *девяти базовых человеческих мотивов*.

Первый – это любовь, второй – половое влечение, третий – стремление приобретать материальные ценности. Многие полагают, что это «Большое трио» правит нашим миром с самого начала времен. И ведь это действительно так, согласитесь.

Четвертый базовый мотив – стремление к безопасности и стабильности. Пятый – стремление к ментальной и физической свободе. Шестой – стремление к самовыражению и признанию; этот мотив стоит особняком. Седьмой – желание оставить свой след в этом мире, то есть в некотором смысле даже продолжить жизнь после смерти.

Я перечислил семь инстинктивных влечений, которые можно назвать в целом благоприятными. Следующие два являются очень опасными мотивами и, к сожалению, влияют на поведение многих людей гораздо сильнее, чем мотивы положительные.

Итак, восьмая, очень мощная тяга, иногда пробуждающаяся в каждом из нас, – это жажда мстить обидчикам. Вы бы очень удивились, если бы узнали, как много душевных сил тратят люди на подпитку этого вредного мотива. Причем зачастую человек жаждет мстить совсем не тем, кто действительно сделал ему что-то плохое. Надо ли объяснять, насколько опасно это безрассудное желание для морального здоровья всего нашего общества?

Ну а девятый разрушительный мотив – отец всех вышеперечисленных. Уже догадались, как его зовут? По степени влияния на наше мышление и поведение он превосходит все предыдущие, вместе взятые. Девятый мотив – это страх. Он многолик, поэтому рассмотрим его виды.

*Страх бедности.* Почему, например, многие американцы тревожатся из-за возможных проблем с деньгами, живя в такой богатой и сильной стране? Мне нелегко это понять. Однако моя практика как лектора и ведущего семинаров показывает, что людей, стремящихся к благополучию, в первую очередь приходится избавлять именно от страха бедности. Им необходимо «вынуть» из своего внутреннего мира *сознание горемыки* и заменить его *сознанием везунчика*, в противном случае о движении к счастью и успеху можно забыть.

*Страх критики.* Если вас редко или вообще никогда не посещает мысль «а вдруг люди будут осуждать меня», то вы настоящий счастливчик. Многие мои ученики жалуются: «Я бы поступил так-то и так-то, но меня очень беспокоит, что скажут окружающие». А когда мы начинаем подробно разбирать мысли и переживания таких учеников, выясняется, что они боятся совершенно неопределенных, иллюзорных «окружающих». В их головах просто живет мрачная иллюзия по имени Злобный Социум, постоянно подрывающая их энтузиазм, инициативность и заставляющая слишком сильно ограничивать свои творческие порывы. При таком внутреннем состоянии остается, конечно, только одно – быть середнячком во всех сферах жизни.

*Страх болезни, ухудшения здоровья.* Врачи знают, к чему может привести этот страх – к ипохондрии, то есть возникновению у человека мучительной тревоги из-за постоянных мыслей о болезнях, которых на самом деле у него нет.

*Страх потерять любовь,* быть отвергнутым и забытым теми, кого любишь. Из этого проистрастает одна из форм шизофрении – ревность. Она гложет человека, не требуя при этом разумных обоснований. Но даже если таковые появляются, ревность все равно оказывает очень сильное разрушительное влияние на ум и волю. Извлечь пользу из боязни быть отвергнутым своей второй половинкой удается единицам – по-настоящему мудрым людям.

*Страх старения.* Не знаю, почему у многих начинается депрессия на пятом десятке. Это же прекрасный этап! Самое начало творческого расцвета. К тому же, если почитать биографии великих, то выяснится, что самых выдающихся результатов в науке и искусстве талантливые и трудолюбивые люди добиваются обычно даже позже – в период от шестидесяти до семидесяти пяти лет. Хотя эта информация вряд ли в мгновение ока избавит вас от страха перед лицом приближающейся старости, если он уже давно живет в вашей душе.

*Страх смерти.* Это, собственно, первоисточник всех уже перечисленных разновидностей страха. Крайне редко можно встретить человека, который хотя бы раз в жизни не испытывал его. Надеюсь, в ходе наших с вами бесед вам удастся постепенно избавиться от гнета всех видов страха. Особенно важно побороть этот последний.

## Пламенное желание

**Третий важный аспект конкретизации намерений** состоит в ментально-эмоциональной концентрации. Как можно чаще мысленно фокусируйтесь на самых важных для вас намерениях, планах или идеях и при этом вызывайте у себя очень сильное, пламенное желание осуществить их. В этом случае ваше Подсознание и вся Вселенная начнут совместно создавать обстоятельства, наиболее благоприятные для вашего продвижения к выбранной цели. Вы станете уверенно воплощать в реальность свои замыслы самыми разными, не всегда очевидными путями.

Обратите внимание на словосочетание «пламенное желание». Оно означает такую сильную внутреннюю тягу к получению желаемого, которая сопровождает вас с утра и до того самого момента, когда вы засыпаете. Если в душе и разуме у вас сейчас живет такая тяга, это и есть «пламенное желание». Не стремитесь подробно рассказывать о ней людям, потому что ваша страсть к какому-то будущему достижению может далеко не всем быть интересна. То, чем я поделюсь с вами далее, кому-то покажется научной фантастикой, другим же – слишком дерзновенными и невыполнимыми задачами. Но все-таки постарайтесь принять мои идеи целиком, а не размышлять над парой-тройкой из них, над теми, которые показались вам наиболее очевидными. Сколь бы странной вы ни считали мою философию, она все равно принесет вам пользу, если вы попробуете добросовестно мыслить и действовать в соответствии с ее принципами.

**Четвертый аспект конкретизации намерений** – это подкрепление самых важных своих идей, намерений или планов таким особым моральным состоянием, которое называется *вера*. Она необходимо для того, чтобы Подсознание как можно быстрее взялось помогать вам в деле достижения вашей Главной Цели.

## Сила правильного настроения

Так называется **пятый аспект конкретизации намерений**. Единственное, что полностью подвластно любому из нас в этом мире, – это движения наших собственных мыслей, чувств и эмоций. Это дар, врученный нам Творцом и обозначающий неразрывную связь с Его Вневременной Мудростью. Сам факт, что нам доступен стопроцентный контроль лишь над одной-единственной сферой реальности, говорит о том, что этой сферы вполне достаточно для нашего полноценного саморазвития и самовыражения в земной жизни.

Вы сможете добиться чего угодно только в том случае, если нарисуете в воображении максимально отчетливую картинку желаемого результата и усилием воли регулярно будете укреплять веру в достижимость этой цели, несмотря ни на какие трудности. У вас должно быть очень мощное стремление получить намеченный результат. Также старайтесь не забывать, почему вас тянет к выбранной цели и какими преимуществами вы станете обладать, когда добьетесь ее. Это поможет время от времени подталкивать себя, особенно в ситуациях, когда хочется предаться лени или деструктивной привычке.

И конечно, следует хорошенько подумать, сколько душевных и физических сил вы готовы отдать Вселенной в обмен на осуществление вашего сокровенного желания. Законы мироздания не позволяют человеку получать больше, чем он отдает.

**Шестой аспект конкретизации намерений** – высокая значимость подсознательной части вашего разума в создании контакта с Вневременной Мудростью. В этом деле, помимо прочего, необходимо применять веру в успех, а именно укреплять ею свое мысленное стремление к Главной Цели. Как я уже говорил, нужно регулярно сосредоточивать энергию разума на основных своих намерениях, планах или идеях, одновременно вызывая у себя пламенное желание осуществить их. В этом случае Мироздание и ваше Подсознание начнут формировать такую реальность вокруг вас, в которой будет образовываться немало способов и путей достижения Главной Цели.

**Седьмой аспект конкретизации намерений** – роль вашего мозга как приемника и передатчика разных ментально-эмоциональных импульсов. Именно этот внутренний механизм позволяет, например, трудолюбивому оптимисту притягивать в свою жизнь все больше и больше благоприятных событий, людей, возможностей. В то время как тот, кто по жизни дрейфует и даже не пытается плыть против течения, сделал свой мозг непрерывным приемником и излучателем отрицательных вибраций – тревог о завтрашнем дне, чувств потерянности, ненужности и других негативных переживаний.

Да, самым первым в мире приемо-передающим устройством был человеческий мозг, дамы и господа. Нравится вам это или нет, но любой из вас ежесекундно настроен на определенную идейно-духовную волну, зависящую от того, какие убеждения, намерения и ожидания преобладают в вашем внутреннем мире. Если вы уже несколько недель, месяцев или лет сосредоточены на мрачных размышлениях о возможных финансовых трудностях или болезнях, то ваш разум, действуя в соответствии с законами Вселенной и в непосредственном тандеме с ней, начнет сблизать вас с неудачниками, нытиками и ворчунами. И наоборот, если вы решитесь излучать и принимать импульсы процветания, счастья, оптимизма, то ваша жизнь обогатится знакомствами с умными, целеустремленными, творческими личностями, с которыми вы сможете постоянно обмениваться ценным опытом.

## Ищите лучших

Не стану скрывать, периодически вами будут овладевать очень неприятные чувства, мысли и эмоции, причем в эти периоды жизни вам будет казаться, что ухудшение морального состояния началось без всякой причины. На самом деле приступы тревоги, страха, ненависти, мнительности возникают в тех случаях, когда вы чересчур расслабляетесь. Это значит, что вы перестаете тщательно выбирать, на какие ментально-эмоциональные волны других людей настроить свое внутреннее приемо-передающее устройство. Вы просто начинаете улавливать большое количество интеллектуально и духовно вредной информации, которую, увы, испускают умы и души огромного числа ваших современников.

Всегда очень удивляло как будто твердое намерение многих людей прожить свою жизнь бог знает как, без малейших попыток придерживаться четкого курса на успех. Они все время страдают от страхов, мучительного беспокойства, робости и даже не пытаются понять, что такое вера в себя и счастье. Причина все та же – эти люди сами согласились мысленно фокусироваться на идеях неизбежной бедности, неумолимого старения и развития многочисленных недугов. Человеческий разум всегда создает вокруг себя то, что согласуется с его глубинным настроением. Пессимист подобен гнилому яблоку, лежащему в бочке среди своих здоровых, полноценных сородичей. Не позволяйте себе близко контактировать с подобными личностями. Да и вообще, старайтесь общаться только с победителями.

Один мужчина заказал в ресторане лобстера, а когда официант принес готовое блюдо, клиент увидел, что одна клешня у ракообразного отсутствует. На вопрос мужчины об этом недостатке служащий ресторана ответил: «Между двумя лобстерами как-то раз случилась драка, и вот этот проиграл, потеряв конечность». Клиент сказал: «Тогда лучше принесите мне того, который одержал верх. Мне нужны только победители».

Старайтесь всегда следовать такому же принципу. Налаживайте как можно больше связей с лучшими из лучших и обогащайтесь их опытом и знаниями.

## Преимущества конкретизации

Что хорошего и нестандартного получает человек, соблюдая принцип *конкретизации намерений*?

Во-первых, у него появляется доверие к себе, он уже может опираться на собственные силы, намерения, планы. Возрастают инициативность, энтузиазм, улучшаются самодисциплина, творческое мышление, способность концентрироваться на поставленных задачах. Это необходимые элементы для того, кто находится на первом этапе сознательного самосовершенствования.

Во-вторых, человек привыкает рационально распоряжаться своим временем, составлять режимы и графики, способствующие все более и более быстрому продвижению к Главной Цели.

Если у вас есть Главная Цель, отобранная из множества имеющихся в вашем разуме намерений и устремлений, то вы начнете замечать, что каждый день дарит вам какую-то возможность приблизиться еще на шаг к получению желаемого. Реальность станет тепло отзываться на ваше уважительное отношение к минутам и часам собственной жизни.

В-третьих, *конкретизация намерений* не только наделит вас высочайшей восприимчивостью к ежедневно появляющимся возможностям, но и придаст силу, необходимую для быстрого принятия решений и выполнения наиболее конструктивных действий. Это будут именно те действия, которые позволят извлечь из возникающих возможностей максимум пользы.

В-четвертых, с помощью *конкретизации намерений* вы обретете глубокую уверенность в себе и станете притягательной личностью. Когда у человека нет четкого маршрута и он не понимает, в какое именно место в городе хочет попасть, у него возникает чувство растерянности, особенно на многолюдных улицах. Такому бедолаге кажется, будто все вокруг хотят ему помешать. А если этому же самому человеку необходимо, например, быстро дойти до вагона поезда, на котором он намеревается вот-вот уехать, то прохожие шестым чувством ощутят его стремление и будут расступаться. Люди всегда довольно быстро с помощью интуиции осознают, есть у вас конкретная позитивная цель или нет. И если таковая есть, то большая часть окружающих охотно скооперируется с вами или, по крайней мере, они не станут чинить вам препятствия.

В-пятых, постановка Главной Цели служит превосходным средством для развития в себе глубокой веры в успех и в неразрывную связь с энергией Творца. Эта вера неумолимо рассеивает все тени страхов, сомнений, разочарований и робости.

В-шестых, соблюдая принцип *конкретизации намерений*, вы обретете сознание успешной личности. Это значит, что, сталкиваясь с трудностями, вы вместо нерешительности, вялости, страха будете чувствовать прилив сил и концентрироваться на возможных вариантах преодоления препятствий, а не на потенциальных неудачах. Между Генри Фордом и сотнями механиков, с которыми он работал и которые, увы, так и не добились большого успеха, было единственное различие. Состояло оно в том, что ментально и эмоционально эти люди сосредоточивались на *проблемах*, тогда как Форд предпочитал сразу концентрироваться на *поиске решений*. Готовность не только понять внешние признаки той или иной сложности, но также ухватить суть происходящего, внутренним взором увидеть конструктивные пути к успеху – вот что сделало Форда великим.

Я давно заметил, что так мыслят и живут все люди, в жизни которых сочетаются богатство, слава и душевный покой.

Предоставьте среднестатистическому человеку, у которого есть проблемы, возможность решить их – и что произойдет? Он погрузится в размышления о том, какими неприятностями может грозить ему предложенный шанс, и обязательно найдет причину отказаться от него.

А что случится, если благоприятные условия для продвижения к цели замечает оптимист? Он постарается как можно продуктивнее использовать появившуюся возможность. «Сейчас я понимаю, какие пути решения сложных задач мне доступны, – думает конструктивно настроенный человек, – поэтому незамедлительно принимаюсь за дело. Да, есть сложные аспекты, которые мне на данный момент не по плечу. Но я наверняка найду способы справиться с ними, если прямо сейчас с умом воспользуюсь благоприятной средой, которую мне предоставила реальность».

## Алгоритм соблюдения принципа

**Шаг первый.** Для начала на листе бумаги подробно опишите свою самую желанную, Главную Цель. Под получившимся текстом поставьте подпись и впредь минимум раз в день читайте составленную вами формулировку Главной Цели вслух. Отнеситесь к данному процессу как к молитве, например. От этого продуктивность вашего мышления и поступков будет возрастать день за днем, особенно если вы принадлежите к какой-либо религии или религиозной организации, то есть уже понимаете ценность веры и молитв. Ежедневно мощью убеждений, связанных с вашим вероисповеданием, дополняйте концентрацию на Главной Цели. Таким образом, в молитве, о которой говорилось выше, должен быть не только хорошо продуманный вербальный уровень, но также значимый духовный фон. Фон этот старайтесь наделять всей глубиной ваших представлений о Творце и Его силе. Чем чаще вы будете произносить вслух свою молитву о Главной Цели, тем быстрее Подсознание примет ее образ и начнет работу по его воплощению в реальность.

Вашу бессознательную часть разума можно сравнить с фотоаппаратом. Если вы когда-нибудь работали с этим прибором, то вам известно, что для получения удачного снимка необходимо заблаговременно выполнить три требования. Во-первых, надо правильно выполнить фокусировку, чтобы объект, который вы хотите сфотографировать, был виден отчетливо. Во-вторых, необходимо хорошее освещение объекта. И в-третьих, нужно «поймать» наилучший момент, то есть нажать на кнопку спуска именно в ту секунду, когда объект предстает перед вами во всей красе, в наиболее удачном виде. Аналогичным образом «фотографируйте» самые красивые, приятные, жизнеутверждающие мысленные образы вашей Главной Цели, чтобы можно было без зазрения совести преподнести эти «снимки» Подсознанию. А оно, в свою очередь, отблагодарит вас усердным трудом по осуществлению вашего сокровенного желания.

Эти ментальные картинки Главной Цели должны быть предельно отчетливыми; в них надо мысленно прорисовывать каждую деталь. В противном случае Подсознание, получая от воображения недостаточно ясный «заказ», не захочет содействовать вам.

**Шаг второй.** Придумайте план действий, которые, как вы считаете на данный момент, наверняка приведут к Главной Цели. Запишите план на листе бумаги. Также запишите самый длительный срок, который вы даете себе на осуществление задуманного. Далее четко сформулируйте, в чем именно будут заключаться интеллектуальные, физические и моральные усилия, которые вы готовы приложить ради получения желаемого.

План сделайте достаточно гибким, чтобы в тот момент, когда обстоятельства неожиданно или существенно изменятся, вы могли выбрать новую тропинку и без растерянности продолжить путешествие к Главной Цели. Гибкий план также нужен потому, что в любой момент вас может посетить вдохновение и вы захотите действовать совсем не так, как задумали. Не забывайте, что Вневременная Мудрость порой способна подсказать совершенно необычную дорогу к получению желаемого, которая будет значительно лучше любой из ваших тактических хитростей.

Вполне возможно, что, даже если вы будете усердны и трудолюбивы, план не приблизит вас к Главной Цели. Но это не повод отказываться от стремления к желаемому результату. Нужно просто разработать новый план. Может быть, понадобится применить принцип *коллективных ментальных усилий*. Другими словами, попробуйте найти единомышленников. Вероятно, вы еще недостаточно сильны, чтобы двигаться к выбранной цели в одиночку.

Однако рассказывать о своем сокровенном желании всем подряд не следует. Близких вам по духу надо искать тонкими, осторожными способами. Некоторые негативно настроенные особы любят мешать словами или действиями тем, кто много и часто говорит о своих намерениях и мечтах.

И не спешите посвящать в свои замыслы родственников. Увы, часто именно они становятся главным источником скепсиса и других видов деструктивной ментально-эмоциональной энергии, которая способна надолго лишит энтузиазма. О Главной Цели рассказывайте только тем людям, о которых вы точно знаете, что они относятся к вам доброжелательно и имеют стремления, схожие с вашими.

Как можно чаще воссоздавайте в воображении картинку, на которой детально и в максимально привлекательном виде зафиксирован тот результат, к которому вы стремитесь. При этом представляйте, что уже достигли его, и вызывайте у себя гамму ярких, приятных чувств. Внутренне играйте роль человека, который счастлив от обладания желаемым. Это превосходный способ ускорить созидательную работу Подсознания. Никому пока точно неизвестны ни сущность этой сферы человеческого разума, ни его истинное природное назначение, ни принципы развития. Лично я уверен лишь в том, что если выполнять определенный ряд действий, то Подсознание начнет оказывать человеку реальную помощь в достижении конкретных целей. Просто попробуйте следовать моим советам, и вы на себе почувствуете благотворную мощь бессознательной части вашего внутреннего мира. В зависимости от силы вашей веры в успех, Подсознание примется за работу либо спустя уже несколько минут после первой попытки наладить с ним связь, либо через несколько часов или дней, либо, если ваша вера пока слишком слаба, могут понадобиться недели и месяцы.

Помните Эмиля Куэ<sup>9</sup>, придумавшего аффирмацию «Каждый день во всех аспектах я становлюсь все лучше и лучше»?

Миллионы людей усердно проговаривали эту фразу день за днем, однако положительный результат получало меньшинство. Почему? Я убежден, что большая их часть не верила в действительность формулы, предложенной Эмилем Куэ. Они просто произносили фразу вслух, уделяя внимание только механической стороне этого процесса. Точно так же, то есть сосредотачиваясь лишь на проговаривании предложений, поступают многие верующие, когда молятся.

Молитва, самовнушение, заклинание срабатывают только в том случае, если разум точно знает Главную Цель и способен возвыситься над сомнениями и страхами. Не секрет, что молиться мы обычно начинаем в очень сложных, неприятных ситуациях, когда весь наш внутренний мир объят мучительной тревогой или паникой. В такие моменты в Подсознании остаются очень сильные ментально-эмоциональные отпечатки страха, безысходности. Получив такой четкий, мощный импульс, Подсознание начинает работу в соответствующем, а именно в деструктивном, направлении, то есть привлекает в жизнь человека еще больше поводов для беспокойства, испуга, неуверенности и прочих негативных влияний. Кроме того, молящийся, пребывая в плохом моральном состоянии, даже не пытается представить себя обладателем желаемого – ему не до этого, он чуть ли не парализован страхом.

Когда нет веры в достижимость цели, а есть лишь весьма слабая надежда, то и Подсознание, и Вселенная предоставят тебе в окружающей реальности лишь новые причины для укрепления твоих тревог и робости.

Вы удивитесь, когда почувствуете, насколько эффективной может быть установка на успех, если сопровождать ее *конкретизацией намерений* и отчетливым, как можно более вдохновляющим мысленным образом Главной Цели. К сожалению, Подсознание не понимает разницу между тем, что вы считаете хорошим, и тем, что вызывает у вас неприятные чувства. Ему все равно, что вы называете удачей, а что провалом. Бессознательная область разума прислушивается только к тем мыслям, которые появляются в вашей голове наиболее часто и наделены сильным эмоциональным зарядом. Начинать заполнять голову размышлениями об успехе,

---

<sup>9</sup> Эмиль Куэ (1857–1926) – французский психотерапевт, разработавший лечебную методику самовнушения.

подробными и привлекательными описаниями тех результатов, которые вам очень хочется получить.

Человек, часто произносящий лживую, не имеющую отношения к действительности фразу, однажды начинает верить в нее так, будто она отражает естественный порядок вещей! И конечно, он начинает вести себя и действовать соответствующим образом, воплощая суть той самой фразы в реальность. Следуйте такой же схеме. Много-много раз проговаривайте формулировку своей Главной Цели, при этом внушая себе, что уже достигли ее. В один прекрасный день Подсознание решит, что это и впрямь так, и быстро подстроит окружающую действительность под состояние вашего внутреннего мира.

Теперь о том, что следует считать Главной Целью. Во-первых, этим статусом нужно наделять какое-то одно из ваших устремлений, которое воплотить в жизнь вы желаете сильнее, чем какие бы то ни было другие свои намерения, планы и проекты. Зачастую к подобным устремлениям относятся такие благородные пути и способы саморазвития, плоды которых человек оставляет обществу после своей смерти. Некоторые ученики говорят мне: «Доктор Хилл, я много думал, но все равно пока не понимаю, чего я хочу добиться в жизни». Дамы и господа, слыша подобные фразы, я чувствую бессилие. Давно пора понять, что каждый должен сам определять, к каким вершинам в каких видах деятельности хочет приблизиться!

Нельзя позволять другим решать, куда вы будете двигаться и кем станете. Примите решение сами! Настройтесь на эту умственную работу. Распознайте самое мощное, светлое, достойное из всех своих желаний, определите темп, наиболее удобный вам для осуществления этого желания, и принимайтесь за дело. Природа с радостью поможет вам, если вы честны, трудолюбивы и решительны.

Итак, если вы возьметесь за добросовестное управление собственными мыслями, чувствами и эмоциями, вы поймете, что это не просто полезный навык, а ни много ни мало настоящая благодать, великодушно предоставленная нам Вселенной. Причем с этой прекрасной «посылкой» свыше вы получите еще целых два особо важных «конверта». В одном найдете список мер, которые к вам применит Вселенная в случае, если вы не будете укреплять дисциплину ума и души. Второй же «конверт» содержит перечень поощрений, то есть самых разных вариантов улучшения вашей жизни, которые будут доступны, если вы станете усердно оттачивать навык управления своим внутренним миром. Займитесь этим в ближайшее время, не откладывайте на потом, а иначе ваше путешествие к вершинам саморазвития растянется на годы. К чему медлить? В конце концов, это нужно в первую очередь вам, и только вам.

### **Ведущий:**

Спасибо, доктор Хилл. Уважаемые слушатели, в следующий раз мы поговорим о принципе *коллективных ментальных усилий*, то есть втором слагаемом «Большой пятерки». До встречи.

## Союз, ведущий к цели

### **Наполеон Хилл:**

Здравствуйтесь, друзья. Сегодня расскажу вам о еще одной важнейшей опоре любого стремящегося к процветанию, а именно о *коллективных ментальных усилиях*. Этот принцип помог уже тысячам людей обрести богатство, душевную гармонию и крепкое здоровье. Он является вторым в составе «Большой пятерки».

### **Ведущий:**

Доктор Хилл, не могли бы вы точно описать суть этого принципа? К сожалению, правильно применяют его лишь немногие, а именно те, кто уже достиг довольно значимых результатов в своей карьере.

## Разумное объединение

### **Наполеон Хилл:**

Суть кратко можно выразить так: *коллективные ментальные усилия* – это духовно-интеллектуальный союз двух или более человек, согласившихся вести максимально гармоничную совместную работу ради достижения общей Главной Цели. Замечу, что без этого принципа не смог обойтись никто из выдающихся личностей, чьи успехи принесли в итоге пользу всему человечеству.

### **Ведущий:**

Вы сказали, что совместная работа должна быть максимально гармоничной. Давайте уделим вопросу гармонии особое внимание.

### **Наполеон Хилл:**

Да, я рад, что вы почувствовали важность этого аспекта, ведь именно духовно-интеллектуальное равновесие отличает *коллективные ментальные усилия* от обычной кооперации. Вспомню кое-что из личного опыта. Когда-то мне довелось примерно полтора года обучать около двух тысяч работников завода «ЛеТурно»<sup>10</sup> применению семнадцати принципов моей философии процветания.

Люди так прониклись идеей гармоничного коллективного труда, что я даже не сразу поверил в это. В результате удалось очистить рабочий процесс от проявлений эгоизма и благодаря усердию и начальства, и подчиненных достичь самого высокого из возможных на тот момент уровня эффективности. Существенно уменьшилось число конфликтов, жалоб. Рабочие стали гораздо реже болеть. Сравните эти перемены с тем положением дел, которое наблюдается на предприятиях с преобладанием стандартного коллективного труда, не подразумевающего альтруистичной мотивации. Сразу станет ясна высочайшая ценность принципа *коллективных ментальных усилий*.

### **Ведущий:**

Да, прекрасно понимаю вашу идею. Судя по всему, когда люди объединяются на основе вышеупомянутого принципа, они получают доступ к очень мощному, высшему источнику идейно-духовных сил. Доктор Хилл, а можете ли вы вновь обратиться к собственному жизненному опыту и привести еще какие-нибудь примеры положительных результатов, достигнутых гармоничными ментальными усилиями?

### **Наполеон Хилл:**

Начнем с того, что впервые я услышал термин «коллективные ментальные усилия» из уст Эндрю Карнеги, когда брал у него первое интервью. Он рассказал мне, что перейти в категорию самых состоятельных и преуспевающих профессионалов в стране ему помогли примерно двадцать единомышленников, составлявших «группу для приложения коллективных ментальных усилий», как ее называл сам Карнеги. У них была общая Главная Цель – эффективное производство стали.

На каждого члена команды возложили ряд конкретных функций, каждый привносил в общее дело что-то свое, уникальное. Один человек, например, отвечал за решение проблем,

---

<sup>10</sup> *LeTourneau* – компания, которую в 1919 году основал Роберт Гилмур ЛеТурно. Производила внедорожники, тягачи, подъемные краны, самоходные пушки и другую технику очень больших размеров. В наши дни компания производит оборудование, необходимое для выполнения разнообразных задач в газовой, нефтяной, горной и лесной промышленности.

связанных с химическим аспектом производства, второй отлично разбирался в металлургии, третий быстро и действенно решал финансовые вопросы, четвертый был блестящим юристом, пятый непосредственно контролировал деятельность рабочих на всех предприятиях Карнеги, то есть был главным управляющим, и так далее.

Подробно описав мне роль каждого из группы, глава «Ю-эс стил» сделал неожиданное признание: «Я сам ничего не смыслю в сталелитейной промышленности. Если бы не эта команда близких мне по устремлениям специалистов, я бы не добился того успеха, которым могу похвастаться сейчас. На определенном этапе нашего совместного труда качество продукции „Ю-эс стил“ достигло высочайшего уровня, и основной причиной успеха было желание и готовность всех членов группы поделиться друг с другом знаниями, опытом и образованием. Моя же роль заключалась в том, чтобы поддерживать атмосферу доброжелательности и идеальную гармонию в ходе коллективного решения весьма непростых вопросов».

Меня тогда очень заинтересовали слова «идеальная гармония».

**Ведущий:**

Вы сразу уловили суть этого понятия?

**Наполеон Хилл:**

Нет, в ту секунду я не придал им почти никакого значения. Лишь позже, когда взялся тщательно изучать биографии самых успешных и знаменитых американцев, я осознал следующий любопытный факт. На протяжении всей жизни каждого из этих выдающихся лидеров степень их успешности напрямую зависела от того, насколько хорошо они владели навыком гармоничной интеллектуальной кооперации с близкими им по интересам и взглядам людьми.

## Молодой солдат

**Ведущий:**

А какие еще примеры эффективности коллективных ментальных усилий вы помните, доктор Хилл?

**Наполеон Хилл:**

Вот один весьма интересный случай. Это было почти сразу после окончания Первой мировой войны. Ко мне в кабинет пришел молодой человек, бывший участник боевых действий. Он спросил, могу ли я предложить ему хоть какую-то работу. Парень был готов получать минимальное жалование, лишь бы обеспечить себе крышу над головой и более-менее сносное питание. Я согласился дать ему место в нашей конторе, пожелав устроить себе таким образом проверку: сумею ли я поспособствовать карьерному росту этого бедняги или нет. Часа два я с ним беседовал, и мне, слава богу, удалось убедить юношу в необходимости стремиться к настоящему богатству и успехам высокого уровня, а не просто пахать ради получения карточек на мясо.

**Ведущий:**

И ему удалось достичь благополучия?

**Наполеон Хилл:**

Да, но сперва позвольте рассказать, как в данном случае мне помог принцип коллективных ментальных усилий. Уже тогда я, к счастью, понимал, что высшие силы не позволят обрести что-то хорошее тому, кто не решится заплатить за это ценой больших стараний. В самом начале того двухчасового разговора с бывшим солдатом я понял, что юноша не горит желанием потратить большое количество усилий ради кардинального улучшения условий, в которых ему приходилось жить. Ему не хватало энтузиазма. Парень рассказал мне, что в армии научился хорошо готовить, а до начала войны занимался продажей щеток для уборки. Мы много о чем еще говорили, и после беседы я, проанализировав полученную информацию, составил весьма необычный план действий. Мы договорились, что парень попробует продавать кухонную посуду, сделанную из алюминия.

Наш с ним метод отличался от большинства тех, которых придерживались тогдашние торговцы, и состоял в следующем: мой ученик рассказывал жителям своего района об алюминиевой посуде и, когда кто-то из домохозяек проявлял особый интерес, юноша убеждал ее совместными усилиями устроить званый обед для соседей с использованием его новеньких кастрюль. Каждый раз после состоявшегося обеда один-два человека из числа гостей договаривались с моим учеником встретиться в ближайшие дни и обсудить покупку его товаров.

Не так уж много времени прошло до начала того замечательного периода, когда после каждого обеда как минимум половина гостей соглашалась купить у парня алюминиевую утварь.

**Ведущий:**

Прекрасный метод продаж! А в чем именно состояла ваша совместная работа на самом первом этапе? Юноша ведь только что вернулся с войны, и никакого личного капитала у него было, верно?

**Наполеон Хилл:**

Сначала я на некоторое время взял этого молодого солдата к себе домой, чтобы ему было где поспать и что поесть, пока он продумывал свои дальнейшие действия. Также я оплатил покупку самого первого набора алюминиевой посуды. Затем разрешил пользоваться кредитом по моему открытому счету в одном магазине, чтобы парень приобрел там хорошую одежду и привел свой внешний вид в полный порядок. Ну и дал небольшую сумму на карманные расходы – для поездок на транспорте и других неизбежных повседневных дел. Со дня нашего знакомства и до того дня, когда мой подопечный достиг наконец финансовой независимости, я в общем и целом потратил на него всего несколько сотен долларов.

**Ведущий:**

Сумел ли он впоследствии вернуть вам эту сумму?

**Наполеон Хилл:**

После того как молодой человек прожил у меня примерно месяц, он переехал в другую часть города и в течение года мы пересекались лишь изредка. Потом он вдруг исчез из моего поля зрения на целых три года. И вот в один прекрасный день мой бывший ученик пришел ко мне в контору и сказал: «Я хочу с избытком возместить вам расходы, которые вы несколько лет назад великодушно согласились взять на себя ради моего спасения от голодной смерти. Вы проявили добрую волю и приняли решение помогать мне, хотя не обязаны были делать это, ведь я был для вас совершенно незнакомый человек». И тут он принялся выкладывать на стол свои сберегательные книжки. Судя по всему, у парня было открыто около пятидесяти банковских счетов по всей стране. «Сколько это все будет в денежном эквиваленте?» – спросил я. «Около четырех миллионов долларов», – сказал мой старый знакомый. Наконец, он протянул мне чек, уже подписанный его рукой, и попросил прямо сейчас написать любую сумму, которую я только пожелаю. Чек я мог потом обналичить и получить деньги за когда-то оказанную ему помощь.

**Ведущий:**

Наверное, вы не поскупились:) и указали внушительную сумму.

**Наполеон Хилл:**

Первым порывом было вернуть ему чек и сказать, что мои тогдашние затраты уже возмещены: ведь мне судьбой был подарен шанс приложить руку к развитию столь честного и целеустремленного человека! Но затем я осознал, что мой бывший подопечный намеревается продемонстрировать мне благотворный эффект *коллективных ментальных усилий* – того самого принципа, с помощью которого нам с этим юношей когда-то вместе удалось воспитать в нем упорство и решительность. Предложить мне в качестве благодарности деньги было его очень сильным, искренним стремлением, и я, не желая отказом выбивать у него почву из-под ног, указал в чеке сумму в десять тысяч долларов.

**Ведущий:**

Как же можно всего за четыре года в одиночку разбогатеть на продаже сковородок и кастрюль?

**Наполеон Хилл:**

Не в одиночку. Поняв, что наш с ним метод начал приносить стабильно хороший результат, парень взялся обучать ему других торговцев, таким образом постепенно создавая команду единомышленников. Они работали под началом моего подопечного и в полном соответствии с принципом гармоничных коллективных усилий.

Кстати, те же приемы и способы, которые применял мой ученик, используются сейчас для продажи кухонной посуды из алюминия и нержавеющей стали как минимум в десяти крупных компаниях. Этому метода придерживается, например, один из моих нынешних учеников, возглавляющий организацию, в которой под его руководством трудятся около трехсот человек. Все они получают не меньше шестисот долларов в месяц, а некоторые даже достигают уровня двух с половиной тысяч. В общем, если соблюдаешь принцип коллективных ментальных усилий, то результаты будут гораздо интереснее и значительнее, чем можешь себе представить.

## Захворавший фермер

### **Ведущий:**

А что вы посоветуете тому, у кого серьезные проблемы в семье или на службе? Как в таких случаях восстановить гармонию в коллективе?

### **Наполеон Хилл:**

Даже никому не известный неграмотный маленький мальчик, каковым много лет тому назад был ваш покорный слуга, способен достичь многого, перенимая опыт и знания других.

Вы уже знаете, что однажды передо мной поставили задачу объединить в своеобразную философию все правила, с помощью которых самые выдающиеся американцы добились процветания. Так вот, я настолько плохо подходил для этой работы, что сначала даже не понимал значения слова «философия».

Но благодаря Эндрю Карнеги, мастерски применившему принцип коллективных ментальных усилий, я получил шанс лично пообщаться с самыми умными, успешными и целеустремленными гражданами США. Я взял интервью более чем у пятисот известных личностей, и каждый внес свой неоценимый вклад в создание философии процветания, которую мы с вами и обсуждаем в нашей передаче.

Без ложной скромности скажу, что эту науку успеха я считаю максимально эффективной. Она способна помочь любому человеку. В ней есть ключи, необходимые как для решения индивидуальных проблем, так и для восстановления духовной гармонии между людьми самых разных взглядов.

### **Ведущий:**

Доктор Хилл, не могли бы вы вспомнить случаи, когда принцип коллективных ментальных усилий помог разрешить сложную ситуацию в семье?

### **Наполеон Хилл:**

Таких случаев великое множество. В штате Висконсин, недалеко от города Форт Аткинсон, счастливо живет и плодотворно трудится на своей ферме семья Джонсов. Но их путь к благополучию начинался с весьма нерадостных обстоятельств.

Когда-то Майло Джонса, главу семьи, разбил паралич. Состояние было таково, что он мог лишь неподвижно лежать на кровати. Ни о каком физическом труде речи быть, разумеется, не могло.

### **Ведущий:**

Для фермера это самая настоящая трагедия.

### **Наполеон Хилл:**

Еще бы. Но, как это ни странно звучит, даже в параличе можно отыскать то, что позволит стать успешным и счастливым наперекор всему. Да и вообще, не существует такого недуга, из которого нельзя было бы извлечь пользу, если придерживаться семнадцати принципов процветания.

Джонс, вынужденный на неопределенный срок «застыть» в горизонтальном положении, неожиданно нашел источник богатства, на который раньше не обращал никакого внимания.

### **Ведущий:**

На территории его фермы обнаружили месторождение золота или залежь нефти?

### **Наполеон Хилл:**

Берите выше. Фермер осознал, что способен управлять собственным интеллектом и использовать его для планомерного достижения любой цели. Да, тело было парализовано, но разум – великий человеческий разум! – стал работать у Джонса в полной мере, и лежащий на кровати неудачливый фермер вдруг понял высочайшую значимость позитивного взгляда на жизнь.

Просветление было настолько окрыляющим, что мужчина громким голосом позвал всех своих родственников. Когда они собрались в его комнате, Майло изложил то, к чему его подтолкнуло внезапное вдохновение: «У меня появилась идея, которая поможет нам зарабатывать гораздо больше, чем мы имеем сейчас. Свои руки я, увы, использовать не в состоянии, поэтому сейчас послушайте, что я придумал, и уж постарайтесь выполнить все в точности так, как я скажу. Во-первых, на каждом свободном акре нашей территории посадите кукурузу. Во-вторых, начните разводить свиней. Кормом для них будет кукуруза. Пока поросята еще достаточно молодые, делайте из них колбасу и продавайте ее под маркой „Литтл пиг сосэдж“ всем коммерсантам, которые проявят к ней интерес».

Вот так, друзья мои, благодаря коллективным усилиям ныне покойного Майло и его родственников, начало развиваться семейное дело, которое теперь известно на всю страну как «Ферма Джонсов». Вселенная компенсировала пожилому фермеру потерю подвижности полным доступом к ментальным резервам. Если до возникновения недуга у Майло хозяйство Джонсов позволяло им поддерживать весьма скромный образ жизни, то появление и стремительное развитие семейного предприятия привело их к настоящему, полноценному благополучию. Джонсы наслаждаются им и по сей день. Подумать только – ни площадь фермы, ни качество почвы не изменились, однако стали приносить внушительный доход, потому что был добавлен важнейший ингредиент: коллективные ментальные усилия людей, готовых просчитывать свои действия и неуклонно следовать единому плану.

Любопытно, правда? Люди принимают усердно менять жизнь к лучшему зачастую лишь после того, как попадут в крайне тяжелые обстоятельства.

## Выигрышное положение

Говоря о преодолении трудностей, хочу также вспомнить о том, что мне однажды рассказал покойный Томас Эдисон. Я тогда спросил, не считает ли он свои проблемы со слухом<sup>11</sup> существенным ограничением.

«Нет, напротив, – сказал Эдисон, – это скорее благо. Неспособность отчетливо слышать, что происходит в окружающем мире, заставила меня совершенствовать внутренний слух, то есть чутье». Понимаете? Великий изобретатель научился относиться к своему недугу как к средству, позволяющему изолировать себя от отвлекающих звуков и полностью сосредоточиться на интеллектуальном труде. Смеясь, Эдисон добавил: «А еще моя глухота избавляет меня от необходимости слушать пустую болтовню, которой, увы, многие люди посвящают огромное количество времени».

### **Ведущий:**

У господина Эдисона была очень четкая, смелая позиция. Доктор Хилл, у нас осталось еще несколько минут. Не могли бы вы подвести итог и сформулировать все основные преимущества, которые получает тот, кто добросовестно соблюдает принцип коллективных ментальных усилий?

### **Наполеон Хилл:**

Во-первых, данный принцип позволяет извлечь максимум пользы из жизненного опыта, знаний, навыков и особенностей мышления двух и более человек. И происходит это будет так, как если бы умы всех участников коллективного ментального союза представляли собой одно обширное сознание, идеально работающее и очень богатое полезными идеями. То есть в коллективе начинает действовать отлаженный механизм по производству интеллектуальной энергии высочайшего качества.

Во-вторых, напомним определение, с которого мы начали сегодняшнюю беседу: коллективные ментальные усилия – это духовно-интеллектуальный союз двух или более человек, согласившихся вести максимально гармоничную совместную работу ради достижения общих целей. Такая командная деятельность помогает людям придумывать гораздо более действенные способы и пути решения проблем, нежели работа в одиночку. Кроме того, моральное состояние всех членов группы в определенный момент переходит на особый уровень, который называется *верой* и является крайне полезным для быстрого достижения целей.

В-третьих, принцип позволяет каждому из участников стремительно развить в себе энтузиазм, инициативность, усовершенствовать творческое видение мира, укрепить самоуважение. Замечу, что формировать в себе перечисленные качества можно и без помощи других людей, однако это будет на порядок труднее, чем в ходе командной, правильно организованной работы.

В-четвертых, не стоит забывать, что обсуждаемый нами принцип надо применять регулярно. Если вы создали группу единомышленников, то поставьте максимально ясную Главную Цель и следите за тем, чтобы ваш коллектив неуклонно приближался к ней. Особое внимание уделите поддержанию идейно-духовной гармонии между всеми участниками.

В-пятых, помните, что любой, кто когда-либо добивался целей, находящихся выше уровня среднестатистических достижений, применял принцип коллективных ментальных усилий. Если вы действуете один, то далеко вы в этой жизни не продвинетесь.

---

<sup>11</sup> Томас Эдисон (1847–1931) начал терять слух в двенадцать лет.

В-шестых, следует понимать, что данный принцип не всегда используется для зарабатывания денег или получения других осязаемых благ. Иногда люди объединяются ради совместного приближения к нематериальным ценностям. Такие коллективы, как правило, состоят из близких друзей, родственников, сторонников одной и той же религии и так далее. Таким образом, все гармоничные интеллектуальные союзы можно разделить на два основных типа: а) ставящие своей целью духовно-ментальное развитие, б) ставящие своей целью строго профессиональное развитие.

## Яркие примеры коллективной силы

Создание и развитие сети железных дорог – яркий пример использования коллективных ментальных усилий. Еще один не менее интересный образец – американская система свободного предпринимательства.

Она является предметом зависти всего мира, потому что именно на ее фундаменте граждане нашей страны построили благополучие такого уровня, о котором остальные государства могут пока лишь мечтать. Также всем нам известно, каких замечательных результатов мы способны добиться, когда сообща действуют наши сухопутные войска, военно-воздушные силы и морской флот. Как раз с помощью таких коллективных усилий нам удалось достичь очень и очень многого в ходе обеих мировых войн.

Это примеры разумного применения коллективных ментальных усилий для обретения в основном осязаемых, материальных благ. Но, как мы уже знаем, бывают случаи, когда данный принцип применяют в сфере нравственности и духовности, например с целью создать атмосферу доброжелательности и взаимопонимания между выразителями разных социальных или политических взглядов.

Первым в этом роде ментальным союзом были Иисус и его двенадцать учеников. Обратите особое внимание на то, что случилось с лидером, когда один из членов коллектива, Иуда Искариот, решил нарушить гармонию командной работы и предал Христа. Это привело к разрушительным последствиям. Я не раз наблюдал аналогичное развитие событий в сфере предпринимательства, когда кто-то из участников интеллектуального союза поддавался темной стороне своей сущности и отказывался добросовестно трудиться ради общего блага.

### **Ведущий:**

Надеюсь, вы, дорогие слушатели, почерпнули немало интересных идей из сегодняшнего выпуска. В следующий раз доктор Хилл продолжит рассказ о важности фундаментальных законов процветания, так что не забудьте присоединиться к нам.

## Командный дух

### **Наполеон Хилл:**

Благодарю уважаемых радиослушателей за то, что вновь настроились на нашу волну. В прошлый раз мы не полностью осветили тему коллективных ментальных усилий, поэтому продолжим.

Помните, как мы сформулировали суть данного принципа? Коллективные ментальные усилия – это духовно-интеллектуальный союз двух или более человек, обладающих конструктивным мышлением и готовых вести максимально гармоничную совместную работу ради достижения общих целей. В общем-то, ничего сложного, однако за словами этого определения скрыта куда большая глубина, чем могут уловить глаза и уши.

Начнем с того, что, подробно изучая принцип коллективных ментальных усилий, можно выявить **пять его главных аспектов**.

## Сердцевина интеллектуального союза

В самом начале моего первого разговора с Эндрю Карнеги я попросил его в нескольких словах ответить, что именно он считает фундаментом своего успеха. Ответ был такой: «Мое процветание всегда держалось на нашей команде. Мы трудились и продолжаем трудиться как интеллектуальный союз, то есть регулярно совершаем коллективные ментальные усилия. Наш союз состоит более чем из двадцати человек. У каждого свои навыки, знания, происхождение, образование, темперамент, но мы научились гармонично сосуществовать и объединять старания ради того, чтобы воплощать в жизнь наше общее устремление – все более и более эффективное производство стали».

Так я впервые узнал о существовании принципа *коллективных ментальных усилий*. Впоследствии чем с большим количеством известных выдающихся личностей я беседовал, тем тверже убеждался в том, что без соблюдения данного принципа браться за серьезные, многообещающие проекты бессмысленно. Иными словами, если вы не дополняете энергию собственного разума теоретическим и практическим опытом других людей, в вашем саморазвитии скоро наступит этап стагнации.

Следует помнить, что важную роль в уверенном достижении цели могут сыграть не только знания и навыки мастеров из разных сфер труда, но также особенности их характера и темперамента.

Не менее значима в ходе сотрудничества единомышленников, конечно, и финансовая взаимоподдержка. Без нее не смогли бы развиваться и процветать такие предпринимательские гиганты, как, например, «Дженерал Моторс», «Дженерал Электрик» и «Коммонвелс Эдисон»<sup>12</sup>.

Коллективные ментальные усилия – отличный способ слить воедино все лучшее, что есть в головах и сердцах представителей самых разных сфер деятельности.

Вспомним некоторые события из биографии Эдисона. Начальное образование ему получить не удалось, его отчислили еще до того, как завершился первый год обучения. С тех пор Эдисон больше никогда не принимался грызть гранит науки стандартным способом, то есть в колледжах и университетах. Однако он выбрал для себя ремесло изобретателя, а оно, как известно, требует хороших познаний во всех науках.

Сначала у Эдисона не было навыков обращения с оборудованием, необходимой теоретической базы и множества других важных элементов успешности. Но он поступил, как все настоящие оптимисты и храбрецы, – поставил перед собой максимально дерзновенную цель. А затем, не забывая о практической стороне дела, собрал коллектив специально обученных людей. Кто-то из них превосходно знал химию, другие отлично разбирались в физике или обладали навыками управления техникой, которых не было у Томаса Эдисона. Он объяснял им свои замыслы и намерения, а они рассказывали и показывали ему, как получить желаемые результаты.

Изучите биографию любого успешного выдающегося лидера. Вы увидите, что он регулярно использовал принцип коллективных ментальных усилий.

В Миннесоте находится уникальное медицинское учреждение – клиника братьев Мэйо. Среди других подобных организаций она выделяется множеством положительных особенностей, однако главным преимуществом является очень большое количество работающих в ней профессионалов. Моральное и физическое состояние пациентов находится под неусыпным наблюдением превосходно подготовленных врачей, способных разумно распределить между собой различные задачи, необходимые для улучшения здоровья каждого пациента.

---

<sup>12</sup> *Commonwealth Edison* – электроэнергетическая компания, основанная в 1907 году.

Если вам нужны конкретные данные о структуре почвы в русле какой-нибудь реки, то вы можете получить их от геолога, причем нет необходимости самому браться за основательное изучение геологии. Аналогично следует поступить, если вам нужны какие-либо сведения из области химии. Выбирайте любую цель, даже если у вас нет необходимых для ее достижения знаний теории и практики, – обращайтесь за помощью к профессионалам. Они знают и умеют то, что вам неизвестно и незнакомо. Вместе вы добьетесь впечатляющих результатов, если ваша команда будет придерживаться принципа гармоничных коллективных усилий.

Хотите стать успешным изобретателем? Значит, ищите знатоков физики, современных технологий, инженерии и объединяйте их знания и намерения со своими. Создавайте, таким образом, группу единомышленников.

Итак, **первый важнейший аспект** принципа коллективных ментальных усилий: эффективность деятельности всего коллектива гораздо выше, чем польза от действий каждого участника в отдельности.

**Второй аспект:** духовно-интеллектуальный союз двух или более человек, согласившихся вести максимально гармоничную совместную работу ради достижения Главной Цели, приводит к тому, что в определенный момент моральное состояние всех членов группы переходит на особый уровень, который называется *верой* и является крайне важным для быстрого достижения целей.

Возможно, вам когда-нибудь приходилось бывать на совещаниях или «круглых столах». Вы наверняка помните, что совокупность знаний и мнений всех участников позволяла делать много очень ценных и неожиданных выводов по заданной теме. Часто бывает так, что самую интересную и полезную идею высказывает человек, не очень хорошо разбирающийся в обсуждаемом вопросе. Это и есть то самое *просветление*, которое случается только в ходе гармоничной командной работы. Я убежден, что в такие моменты в общем сознании группы происходит не что иное, как подсоединение к Вневременной Мудрости.

**Третий аспект** коллективных ментальных усилий: нужно правильно выстроить работу команды. И тогда каждому участнику удастся значительно укрепить свои энтузиазм, инициативность, воображение, решимость. Положительные перемены в этом случае гораздо ощутимее, чем когда человек работает сам по себе. Если на пути к Главной Цели возникает обескураживающая преграда и вы не понимаете, как ее преодолеть, то поднимите этот вопрос в ближайшей дискуссии с единомышленниками. Просто начните разговаривать о проблеме и сохраняйте веру в то, что в определенный момент беседы кому-нибудь в голову придет отличная идея. Любопытно, что зачастую этим «просветленным» становится тот, от кого вы меньше всего ожидаете неординарных мыслей и подсказок.

**Четвертый аспект:** коллективные ментальные усилия помогают каждому участнику значительно улучшить свои энтузиазм, инициативность, воображение, решимость. И эти положительные перемены гораздо ощутимее, чем когда человек трудится один. Я повторил это, чтобы вы хорошенько запомнили данный аспект и все время держали его в уме, пока будете рассматривать кандидатов в участники вашего духовно-интеллектуального предприятия.

**Пятый аспект:** группа единомышленников должна регулярно проявлять активность. Если вы просто собрали команду и гармонично распределили между собой права и обязанности, это только начало. Далее необходимо выбрать общую Главную Цель, вместе разработать план действий, а затем неуклонно придерживаться его. Очень важно все время поддерживать духовное и интеллектуальное равновесие в ходе совместной работы. Если такого баланса нет, то ваш союз ничем не будет отличаться от обыкновенного формально-дружеского сотрудничества, которое способно принести пользу лишь в заурядных делах. Когда единомышленники прилагают умственные усилия ради воплощения общего проекта, источник духовной энергии каждого из них становится доступным для всех остальных участников. Таким образом начи-

нает действовать коллективное сознание, способное породить самые неожиданные и крайне полезные идеи.

## Шестеро великих

Много лет назад мне выпала честь ужинать в Чикагском спортивном клубе с коллективом выдающихся личностей. Это были Уильям Ригли-младший; Джей-Би Лэскер, владелец «Лорд энд Томас эдвертайзинг эйдженси»; мистер Рич и мистер Херц, основатели «Чикаго йеллоу кэб компани»; мистер Маккаллок, владелец крупнейшей трансферной компании «Фрэнк Пармели трансфер компани»; и Джон Р. Томпсон, управлявший сетью магазинов.

На тот момент все шестеро на протяжении нескольких лет занимались предпринимательством. Начинали они с того, что собирались каждую субботу и обсуждали основные намерения и цели друг друга. Денег у них тогда было мало, но каждый горел желанием преуспеть в определенном виде деятельности. Что же они делали на встречах? Разговаривали о своих устремлениях и рассматривали все возможные способы достижения желаемого. Делились идеями, поддерживали друг друга. И вот, спустя некоторое время, принцип коллективных ментальных усилий позволил всей команде добиться ошеломляющих высот. Ваш покорный слуга в тот вечер ужинал с одними из самых успешных предпринимателей США. Если говорить о финансовом состоянии этих людей конкретнее, то у них на шестерых в ту пору было около двадцати пяти миллионов долларов.

Удивительно, какие вершин саморазвития можно покорить, если двое или более единомышленников регулярно проводят дискуссии о достижении процветания. Причем участники могут иметь не очень схожие желания и намерения. Главное – командный дух, атмосфера гармонии и искренняя взаимопомощь. Это духовные двигатели, которые позволяют каждому из членов группы уверенно приближаться к желаемому результату.

Напомню, что пятый ключевой аспект обсуждаемого нами принципа состоит в том, что к коллективным ментальным усилиям следует прибегать регулярно. Так поступал любой из представителей науки, искусства, предпринимательства и других сфер, которые когда-либо добивались целей, находящихся выше уровня среднестатистических достижений.

Не стоит надеяться, что вам удастся добиться значимых целей, если вы будете идти к ним в гордом одиночестве. Да, конечно, чтобы существенно преуспеть в чем-то, нужно раскрывать собственный внутренний потенциал. Однако это требует большого количества духовно-интеллектуальной энергии, а ее объем у каждого из нас ограничен. Нужна регулярная подпитка извне, и получить ее можно только в ходе общения с единомышленниками.

## Рузвельт

Мне посчастливилось приложить руку к созданию одного из самых действенных идейно-нравственных союзов в истории нашей страны. Происходило это в годы Великой депрессии, конкретно в те дни, когда начался первый президентский срок Франклина Делано Рузвельта. Все банки страны тогда стремительно прекращали свою деятельность, а народ был в гневе и отчаянии.

Необходимо было вдохнуть новую жизнь в основные части той великой машины, с помощью которой в стране формировалось конструктивное общественное мнение. Выполнять эту задачу нужно было так, чтобы объединение информационных сил происходило без вмешательства предвзятых деятелей политики и других сфер жизни.

И в конец концов нам это удалось. Перечислю шесть факторов, определивших правильное развитие большого интеллектуального союза, который мы сумели создать в то непростое время.

Первый фактор успеха этого союза заключается в том, что обе палаты Конгресса впервые за всю историю США начали максимально продуктивную работу совместно с президентом. Наконец-то были отброшены взаимные претензии политического характера, а заикленность на личной выгоде сменилась общим твердым намерением вывести страну из кризиса. В атмосфере сплоченности почти все довольно быстро избавились от привычки выяснять, к кому глава государства ближе – к демократам или республиканцам.

Вторым фактором стало то, что у нас получилось убедить большинство влиятельных представителей прессы сменить в своих газетах тревожную и пугающую тональность на оптимистичную. Стали появляться статьи, в которых говорилось не только о проблемах мировой экономики, но также о том, какие сложности уже удалось уладить и какие перемены к лучшему вполне достижимы. Мои коллеги и я принимали участие в написании текстов, в которых акцент был сделан на позитивных сторонах тогдашнего положения дел в стране. Эти ободряющие сообщения мы рассылали огромному количеству газет, и, насколько я знаю, почти все они публиковали наши тексты, не внося правок.

Третий фактор – аналогичное сотрудничество с радиостанциями. Составленные нами мотивирующие тексты транслировались по всей стране. Ключевые фигуры радиоиндустрии сумели быстро осознать важность оптимистичной формы подачи информации. Они почувствовали необходимость объединиться вокруг идеи всеобщей борьбы с падением экономики.

Фактор четвертый. Единую силу стремительно сформировали и сторонники разных вероучений. И это, дамы и господа, был один из самых прекрасных феноменов из всех, что я когда-либо наблюдал в своей жизни. Католики, протестанты, иудеи и многие другие верующие нашли в себе силы на время забыть о религиозных различиях и вместе поддержать Рузвельта.

К коллективным ментальным усилиям прибегли и две главные американские партии. Это было пятым фактором развития союза. Их лидеры впервые за всю историю страны перестали заикливаться на вероисповедании Рузвельта. Они просто взяли и проявили себя как одни из самых надежных помощников президента. Он имел возможность опираться на их совместную конструктивную деятельность вплоть до того этапа, когда Великая депрессия наконец пошла на спад.

Но более всего воодушевляла, разумеется, сплоченность простых американских граждан. Для большинства из них потеряли всякую значимость различия в религиозных и политических взглядах, и общие интересы стали более значимыми, чем разница в происхождении, званиях и должностях. И это важнейший, шестой фактор эффективности созданного союза. Как же нам удалось объединить людей? С помощью коллективных ментальных усилий, которые мы прикладывали вместе с общественно-политическими и религиозными гигантами, перечислен-

ными в предыдущих пяти пунктах. Если бы не началась слаженная командная работа по всей стране, то, я уверен, Рузвельту ни за что не удалось бы добиться тех высоких результатов, которыми был увенчан его первый президентский срок.

Могла бы случиться общенациональная катастрофа, началом которой, вероятно, было бы народное восстание, однако соблюдение принципа коллективных ментальных усилий миллионами людей помогло остановить надвигающуюся беду. Американцы стали большой непобедимой командой и побороли эпидемию страха и отчаяния.

## Полезные связи

Эндрю Карнеги и более двадцати его единомышленников когда-то создали образцовый интеллектуальный союз. По эффективности он превосходит подавляющее большинство коллективов, работу которых мне когда-либо доводилось наблюдать.

Все самые богатые и счастливые люди, с которыми я пересекался в своей жизни, обладали одной очень важной ценностью – полезными связями. Что такое «полезные связи»? Это поддержание плодотворных взаимоотношений с умными, успешными и влиятельными персонами из самых разных сфер деятельности. Если у вас, уважаемый читатель, есть полезные связи, то даже тяжелые испытания вам удастся пройти с наименьшими потерями.

В банковской среде, предпринимательстве, разных отраслях промышленности – почти во всех сферах у меня есть полезные связи, причем не только внутри страны, но и за ее пределами. Вот почему я способен оказать помощь большому количеству людей в самых разных ситуациях.

Один мой ученик четыре года назад прилетел из Индии в США, где находился шесть дней. Его целью было наладить деловые отношения с как можно большим числом предпринимателей, чтобы затем продавать им материалы, производимые в Индии. За те шесть дней я, не тратя время ни на какие поездки и встречи, связался по телефону с одним из предприятий фирмы «ДюПон», компанией «Коммонвелс Эдисон» и десятком других организаций. Помимо краткосрочных целей, у моего ученика была и более серьезная: он планировал в грядущем году создать в США предприятие с годовым оборотом в два миллиона долларов.

Всего за шесть дней я помог ему познакомиться с множеством коммерсантов первой руки, причем мне для этого понадобился только телефон. За оказанную услугу мой подопечный подарил мне чек на сумму в две с половиной тысячи долларов. Очень щедрая награда! Однако он сказал, что эти деньги все равно вряд ли сопоставимы с теми положительными переменами, которые скоро начнут происходить в его жизни благодаря мне. Кстати, на телефонные разговоры с подходящими для моего ученика предпринимателями за все те шесть дней я потратил не более двухсот пятидесяти долларов.

Не обладай я огромным количеством полезных связей, я не сумел бы помочь ему.

Если вы хорошо знакомы с профессионалами, готовыми в любую минуту сделать для вас что-то конструктивное, то это, вне всяких сомнений, одно из главных ваших преимуществ. Чем бы вы ни занимались, вам всегда пригодятся взаимовыгодные отношения со специалистами в разных видах деятельности, особенно в банковской сфере. Никогда не знаешь, в какой момент возникнет сложная ситуация, в которой потребуется сторонняя поддержка.

## Создавая коллектив

Как я уже говорил, есть два типа гармоничных интеллектуальных союзов. К первому относятся коллективы, которые стремятся достичь высоких целей в духовной и нравственной сферах. В таких группах состоят, как правило, родственники, друзья, сторонники одной и той же религии. Участников подобных интеллектуальных союзов материальная выгода не интересует.

Ко второму типу можно отнести группы, члены которых стремятся к развитию в строго профессиональном смысле. Они желают достигать все новых вершин в карьере и обретать все большую финансовую независимость. Вероятно, коллектив именно такого типа сейчас нужен многим из вас.

Следует помнить, что у каждого из людей, готовых прилагать коллективные ментальные усилия, должен быть конкретный мотив. Любому участнику, отдающему часть своих душевных, интеллектуальных или физических сил ради достижения общей цели, необходимо что-нибудь за это получать. Должен быть постоянный взаимообмен. Даже если кто-то, внося свой вклад в общее дело, просит никак себя за это не вознаграждать, все-таки найдите способ отблагодарить этого человека.

Следите за тем, чтобы в ходе работы вашего коллектива не накапливались невозвращенные долги, будь то услуги, связанные исключительно с деньгами, либо действия, являющиеся, по своей сути, моральной или духовной поддержкой. В противном случае рано или поздно ваше коллективное продвижение к Главной Цели остановится.

Поскольку это очень важно, повторю еще раз. Ни один из участников вашей группы не должен оставаться без адекватного вознаграждения за выполнение шага, который принес всему коллективу пользу в деле достижения Главной Цели.

А теперь поговорим о том, как именно формировать гармоничный интеллектуальный союз.

Перво-наперво из всех возможных устремлений и желаний выберите одно намерение, вокруг которого вы хотели бы объединить участников вашей будущей группы. Найдите людей, чьи особенности, таланты и знания будут, как вы считаете, максимально полезны для коллективного продвижения к Главной Цели.

Важное замечание: когда команда уже сформирована и вы спустя некоторое время замечаете, что кто-то из ее членов совсем не справляется с поставленными задачами, как можно быстрее исключите его из коллектива.

Если чувствуете, что командный дух слаб, но вам пока не ясно, кто именно из участников не придерживается принципов гармоничного сотрудничества, то это серьезный повод начать наблюдать за коллективным трудом с удвоенным вниманием. Приложите все старания для того, чтобы как можно скорее распознать слабое звено. Поступайте, как умный торговец яблоками, который обнаружил, что в нижней части одного из ящиков есть гнилой фрукт. Сначала придется вынуть много хороших плодов, чтобы добраться до лежащего под ними испорченного и удалить его из ящика. Это требует стараний, но если этого не сделать, то все остальные яблоки в ящике тоже начнут гнить.

Не позволяйте никому из ваших соратников нарушать гармонию коллективного труда. Если между двумя участниками команды возникла и достаточно долгое время сохраняется несогласованность в убеждениях, принципах и устремлениях, то исключите из группы либо одного из них, либо обоих и найдите им замену.

При общении с кандидатами на освободившиеся места старайтесь понять, готов ли человек поставить интересы вашей команды выше собственных желаний.

Определив членов команды, точно установите характер и порядок вознаграждения, которое будет получать каждый из них за участие в достижении общей Главной Цели. Следите за тем, чтобы ни одна полезная идея или конструктивное действие не оставались без должного признания и благодарности. В обмен на потраченные усилия человек должен получать что-то равноценное.

Разработайте план, согласно которому каждый участник группы будет ясно понимать, как именно ему нужно выполнять возложенные на него функции. Установите точное время и место для регулярного проведения дискуссий о плане, которому вы следуете. Постоянно будьте на связи друг с другом. Один из главных секретов успеха крупных корпораций и банков в том, что их сотрудники регулярно встречаются на заседаниях. Это очень эффективное проявление коллективных ментальных усилий. Невозможно быть профессионалом во всем, так что не стесняйтесь окружать себя теми, кто отлично разбирается в сложных для вас вопросах.

Эндрю Карнеги однажды поразил меня советом: «Никогда не берись за работу, если есть возможность нанять человека, который выполнит ее лучше тебя». Сначала эта фраза показалась мне весьма и весьма странной, лишенной прагматического смысла. Лишь со временем я осознал, что в ней заключена очень ценная мысль.

Еще одним сюрпризом для меня стали следующие слова Карнеги:

«Люди, с которыми я прилагаю коллективные ментальные усилия, знают о производстве и продаже стали намного больше, чем я. А точнее так: если сложить знания и опыт моих единомышленников, то получится, что о сталелитейной промышленности моя команда знает все, а я сам – ничего».

«А какова же ваша роль?» – спросил я.

«Вы удивитесь, – сказал Карнеги, – но я считаю, что моя главная и единственная обязанность – делать все для того, чтобы эти специалисты могли работать в атмосфере гармонии и доброжелательности».

Тогда я спросил, приходилось ли ему исключать кого-нибудь из коллектива единомышленников.

«За всю свою жизнь – только трех человек», – ответил тот.

Представляете? Всего трое не смогли соблюдать принцип коллективных ментальных усилий.

Ваш долг как лидера коллектива таков: следить за тем, чтобы достижение общей Главной Цели было в равной степени интересно всем участникам. И регулярно воодушевляйте группу, чтобы никто не терял вкус к выполнению действий, согласующихся с разработанным планом.

Конкретная Главная Цель, четкий план и поддержание безупречной идейно-духовной гармонии – вот три кита, на которые должна опираться ваша командная работа. Насторожитесь и примите меры, если заметите проявления зависти, раздражительности или потерю у некоторых участников интереса к коллективному труду. Подобные изменения, если вовремя не остановить их, почти наверняка довольно быстро приведут к провалу.

Сколько же людей набирать в команду? Это зависит от характера Главной Цели и предполагаемых путей ее достижения. Кому-то хватит десяти человек, другому понадобится около двадцати. Тщательно продумайте предстоящую работу. Призовите к сотрудничеству столько представителей разных сфер деятельности, сколько необходимо для того, чтобы по мере приближения к цели можно было легко и быстро выполнить любое потенциально полезное действие. Позаботьтесь о том, чтобы в группе были специалисты, умеющие делать то, чего не умеете делать вы сами.

### **Ведущий:**

Благодарю вас. Уважаемые слушатели, сегодня доктор Хилл рассказал о важности коллективных ментальных усилий и о том, как правильно их применять.

В следующий раз поговорим о *прикладной вере*, третьем слагаемом «Большой пятерки».

## Особое состояние разума

### **Наполеон Хилл:**

Здравствуйтесь, друзья. Сегодня мы поговорим о третьем важнейшем принципе, который входит в «Большую пятерку», необходимую для полноценного благополучия.

Постараюсь излагать мысли так, чтобы у вас появилось как можно более глубокое понимание великой силы под названием «вера».

Начнем с определения. Вера – это такое состояние разума, с помощью которого человек способен выполнить любую нужную ему задачу и добиться любой цели, если они не противоречат естественным законам мироздания.

Если, наблюдая за водопадом, вы вдруг захотите, чтобы вода перестала низвергаться с обрыва и начала подниматься обратно, то вера вам не поможет. Вместо намерений, совершенно не нужных вам лично и идущих вразрез с устройством Природы, лучше выберите конструктивные желания и цели, действительно полезные для познания себя и мира.

Именно так поступил Эдисон. Он поставил перед собой четкую цель и верил в ее достижимость. В результате этот человек изменил образ жизни всего человечества, подарив нам возможность превращать ночь в день.

Тех же принципов придерживались Уилбур и Орвилл Райты. Вера, которую они приложили к воплощению своей идеи в реальность, привела к тому, что люди смогли перевозить грузы очень большой массы по воздуху, с помощью летательных аппаратов.

Важно понимать, что, возрастив в себе истинную веру, вы сумеете стать успешным, даже если начинаете свой путь в очень непростых условиях.

Богатство, высокий уровень духовного развития, крепкое здоровье – все это вполне достижимые вершины, если вы готовы сознательно воспитывать в себе глубокую веру. На этом пути придется отказаться от оправданий наподобие «я родился под несчастливой звездой», «у меня слишком низкое социальное положение» и так далее.

### **Ведущий:**

Доктор Хилл, вы сказали, что вера – это определенное состояние разума. А как нашим слушателям достичь его? И каждому ли под силу обрести веру или же необходима некая врожденная склонность к этому?

### **Наполеон Хилл:**

Попробую, опираясь как раз на то, что вы сейчас спросили, описать процесс пробуждения веры. Для начала скажу, что настроить свой внутренний мир на обретение веры может любой из нас. Любой. Дело в том, что Творец одарил всех нас способностью контролировать свои мысли, чувства и эмоции. Кроме этих трех элементов жизни, нам больше ничем в этом мире управлять не по силам. Мы сейчас вновь подбираемся к краеугольному камню всех значимых достижений.

«Хозяин собственной души»

### **Ведущий:**

То есть любой человек с рождения обладает всеми необходимыми ресурсами для управления своим внутренним миром? Любой, начиная от представителей низших слоев общества и заканчивая самыми влиятельными и знаменитыми персонами?

### **Наполеон Хилл:**

Именно так. Не имеет значения, какую цель вы выбрали. Если ваш разум может создать ее детальный мысленный образ и поверить, что она достижима, то вы обязательно ее добьетесь. И это не просто красивые слова, это нерушимые основы Вселенной. Вспомните строки поэта Уильяма Эрнеста Хенли: «Я властитель своей судьбы, я хозяин собственной души». Каждый из нас действительно может управлять своей судьбой и повелевать движениями души – оттачивать этот навык нам поручил сам Создатель.

Также стоит помнить еще одну азбучную истину. Ваш разум всегда притягивает к себе такие ментально-эмоциональные импульсы, которые соответствуют преобладающим в нем самым мыслям и чувствам. Таким образом, чем больше в вашем разуме накапливается деструктивных мыслей и чувств, тем неприятнее, враждебнее становится физическая реальность, в которой вы живете. И наоборот, если внутри у вас доминируют положительные идеи и порывы, то мир отвечает на это созданием благоприятных обстоятельств.

В ваших силах сознательно настроить разум на притягивание хороших, созидательных ментально-эмоциональных импульсов.

## Десять тысяч ошибок

### **Ведущий:**

Но если любой может выполнить эту внутреннюю настройку, то почему же большая часть человечества живет плохо и едва сводит концы с концами?

### **Наполеон Хилл:**

Думаю, ответить на этот вопрос не так уж сложно, если принять во внимание идею незримого притяжения, о которой я уже начал говорить. Беда большинства людей в том, что они привыкли сосредоточиваться на мыслях о плохом. В современном мире, увы, бал правят страхи. Их энергетические импульсы накапливаются и вращаются вокруг таких неприятных для всех нас явлений, как бедность, болезни, суровое общественное мнение, боязнь старости и так далее. Выражаются эти страхи в самых разных и порой весьма необычных формах.

Люди, добившиеся успеха, умеют поддерживать в себе оптимистичный настрой, то есть концентрироваться на положительных аспектах своего нынешнего положения и на возможностях улучшить его. Они твердо убеждены, что впереди их ждет процветание. Это один из путей проявления фундаментальной силы под названием вера. Она незрима, но впечатляюще эффективна.

Эдисон хотел создать лампу, действие которой можно было бы максимально эффективно регулировать с помощью электричества. Стремясь добиться этой цели, изобретатель провел около десяти тысяч опытов. Все это время Эдисон сознательно поддерживал в своем разуме настойчивое желание получить отличный результат. Вдумайтесь: человек потерпел целых десять тысяч неудач, но настойчивость, словно неисчерпаемое внутреннее топливо, помогало ему неумолимо приближаться к цели.

Представляю себе, как поступил бы среднестатистический представитель современного общества, если бы ему не удалось создать лампу накаливания с первого раза. Он бросил бы это занятие. Сегодня двигаться к осуществлению заветных желаний, уверенно преодолевая сотни и тысячи препятствий, способны лишь немногие.

Теперь понимаете, в чем разница между Эдисоном и теми людьми, которых принято называть неудачниками? Великий изобретатель усилием воли наполнял свой разум энергией веры. Он сам себя убедил в том, что его цель достижима. К тому же Томас Эдисон, думаю, понимал простую истину, о которой я уже упоминал: добиться можно всего чего хочешь, если создать в голове детальный образ желаемого и постоянно укреплять веру в себя.

Как-то раз я спросил Эдисона, как бы он поступил, если бы даже после десяти тысяч экспериментов ему не удалось получить от Природы разгадку нового способа освещения. «Я бы сейчас не тратил время на разговор с вами, – ответил он. – Я находился бы в лаборатории и продолжал ставить опыты».

## Раскройте возможности разума

### **Ведущий:**

Доктор Хилл, можете ли вы подробно описать процесс правильного возвращения веры? Думаю, у вас есть определенный метод, который пригодился бы многим слушателям.

### **Наполеон Хилл:**

Да, с радостью поделюсь своей наработкой. Прежде чем рассказать о конкретных шагах, предлагаю обратить особое внимание на само понятие «вера». Я бы дал ему следующее, уже более развернутое, определение: вера – это способ мировосприятия, позволяющий очистить разум от всех разновидностей страха и сомнений, а также помогающий достичь строго определенной цели путем установления связи с Вневременной Мудростью. Если вы открыли в себе источник настоящей веры, то у вас появляется возможность сознательно вступать в контакт с духовно-интеллектуальной мощью Вселенной. Вера подобна компасу, который сам по себе, конечно, не способен принести вам желаемый результат на блюдечке. Однако он укажет наиболее естественные, гармоничные пути воплощения вашей мечты.

Вера раскрывается в области вашего Подсознания, которое выполняет роль посредника между вашим же Сознанием и божественной Вневременной Мудростью. Этот канал следует всегда держать в чистоте. Следите за тем, чтобы в нем не накапливался ментальный мусор, то есть деструктивные мысли, ожидания и убеждения. Кроме того, не допускайте, чтобы в Подсознании появлялись такие порывы, намерения и планы, которые не отличаются честностью и не согласуются хотя бы с одним фундаментальным законом мироздания.

### **Ведущий:**

Доктор Хилл, в Библии сказано, что если два человека о чем-нибудь попросят Создателя, то Он обязательно одарит их тем, чего они хотят. На мой взгляд, это чем-то похоже на принцип коллективных ментальных усилий.

### **Наполеон Хилл:**

Не помню точную формулировку, но да, в Библии несколько раз встречается подобная идея. Я имею в виду мысль о том, что мощь человеческого разума существенно увеличивается, если к ней прибавить энергию интеллекта еще одного, двух или более человек. Подобный союз, скорее всего, служил источником вдохновения для Иисуса. Он черпал силы из коллективного сознания, которым был незримо соединен со своими учениками.

Мое личное понимание коллективных ментальных усилий сформировалось в результате большого количества встреч, дискуссий и экспериментов. Думаю, подход к этому вопросу у меня скорее научный, чем религиозный.

Не используя принцип коллективных ментальных усилий, человек не сможет перейти на высокий уровень управления собственным внутренним миром. Причем я имею в виду как раз тот уровень, который необходим для возвращения веры.

### **Ведущий:**

Наверное, стоит описать последовательность шагов, выполняя которые наши слушатели испытают на себе эффективность веры.

### **Наполеон Хилл:**

Замечу, что в философии процветания этот феномен носит название «прикладная вера». Развивать ее нужно следующим образом.

Выполните *конкретизацию намерений*, подкрепляя ее очень сильным *желанием* добиться Главной Цели и удерживая свою инициативность на высоком уровне. Не ограничивайтесь внутренней работой, регулярно совершайте конкретные действия. Это логическое продолжение настоящего желания стать успешным и счастливым. Чем мощнее желание, тем быстрее оно избавит вас от страхов и других ментальных ограничений.

Старайтесь как можно дольше поддерживать в себе Конструктивное Мышление. Не ленитесь, сознательно очищайте разум от разрушительных мыслей и эмоций. В противном случае процесс созидания веры займет у вас довольно длительное время.

Соблюдайте принцип коллективных ментальных усилий вместе с людьми, чьи устремления и ценности согласуются с вашими. У членов команды должно быть хорошо развитое Конструктивное Мышление. Объединяйте свои знания и опыт, стремясь добиться конкретной Главной Цели, которая соответствует способностям и намерениям всех участников коллектива.

Как можно чаще вспоминайте, что любая неудача заключает в себе полезный урок. Какой-либо результат становится *ошибкой* лишь в том случае, если вы сами соглашаетесь присвоить ему это имя. Если попали в сложную ситуацию, не тратьте время на мрачные размышления, лучше как можно скорее принимайтесь искать выгодные стороны создавшегося положения.

Максимально подробно и ясно сформулируйте Главную Цель и произносите ее вслух, как будто это молитва, не менее трех раз в день, причем третий раз – обязательно за несколько минут до отхода ко сну. Во время такого проговаривания вызывайте у себя приятные чувства и эмоции, представляя, будто уже сейчас являетесь обладателем желаемого. Это очень важно. «Прикладная вера» неспособна развиваться без эмоциональной подпитки и интенсивной работы воображения.

Признайте существование Вневременной Мудрости, обеспечивающей вселенский порядок вещей. Поймите, что вы – одна из форм проявления этой Мудрости. В любой момент времени вы обладаете всем необходимым для того, чтобы начать путь правильного самосовершенствования. Единственное, что может вам помешать, – это ментальные и эмоциональные ограничения, которые вы привыкли создавать себе сами.

Учитесь прислушиваться к внутреннему голосу, не переставая при этом доверять и голосу Вселенной в окружающей вас реальности. Вселенная всегда дает подсказки, нужно просто уметь их распознавать.

Ежедневно работайте по всем этим направлениям. Таким образом ваш разум постепенно подготовится к проявлению *прикладной веры*. И прошу вас, не забывайте: кто ради саморазвития не готов регулярно отдавать Вселенной существенную часть своих душевных, умственных и физических сил, тому хороших перемен не видать. Формулируя Главную Цель, обязательно опишите характер и объем усилий, которые вы намерены прикладывать на пути к мечте. Дайте Природе понять, что вы готовы поработать как следует, готовы выполнить ряд значимых практических шагов. И в естественных принципах мироздания, и в системе законов человечества очень мало лазеек для лодырей и обманщиков. Как только у вас возникнет желание получить что-нибудь, не заплатив за это материальную или нематериальную цену, сразу одерните себя.

## Сохраняйте Конструктивное Мышление

### **Ведущий:**

Доктор Хилл, вы сказали, что следует сознательно, то есть волевым усилием, уменьшать количество и силу эмоциональных спадов. Речь о Конструктивном Мышлении, насколько я понимаю. Раз это очень важно при формировании веры, то не могли бы вы посоветовать нам, как действовать, чтобы мышление оставалось конструктивным надолго?

### **Наполеон Хилл:**

Во-первых, вы должны точно знать, чего хотите добиться. Также решите, сколько стараний и в каких именно аспектах жизни вы готовы приложить ради достижения Главной Цели. Далее составьте план получения желаемого и следуйте ему неукоснительно. В любую свободную минуту сосредоточивайтесь на образе Главной Цели и всех возможных вариантах приближения к ней.

Во-вторых, произносите «молитву», то есть подробное описание Главной Цели, старайтесь всей душой верить, что Вселенная слышит вас и готова помочь, а также вызывайте у себя эмоцию радости, воображая, будто уже добились успеха.

В-третьих, не игнорируйте внутренний голос. Как только воображение или шестое чувство подтолкнут вас к необычным действиям, используйте эту подсказку и принимайтесь за дело.

В-четвертых, когда какое-либо действие закончится неудачей – а такое непременно случится, и не один раз, – помните, что это может быть одним из многочисленных испытаний, которые устраивает вам Вселенная. Ей необходимо убедиться в том, что вы действительно всей душой стремитесь развить в себе настоящую веру в успех. Всякий провал воспринимайте как источник вдохновения для нового шага вперед.

В-пятых, переставайте заикливаться на мыслях о неудачах, убытках, болезнях и тому подобном, приучайтесь внутренне фокусироваться на положительных сторонах жизни. Всякую вашу мысль Вселенная постепенно превращает в один из фрагментов окружающей действительности. Если усилием воли сводить количество мрачных мыслей к минимуму, то реальность будет становиться все более и более дружелюбной.

И теперь самая главная рекомендация. Старайтесь управлять работой своего ума так, чтобы голова была постоянно занята приятными размышлениями о неумолимом приближении к Главной Цели. В результате такой ментальной тренировки у вас будет оставаться все меньше и меньше времени на сомнения, мучительную тревогу и страхи. Это крайне важная рекомендация, друзья. Даже если я повторю ее сотню тысяч раз, этого будет недостаточно для выражения ее значимости.

Если стремитесь к процветанию, то этому делу придется посвятить каждую секунду своего бытия и каждую грань своей личности. И начинать нужно, конечно, с формирования Конструктивного Мышления.

## Формула уверенности в себе

### **Ведущий:**

Доктор Хилл, от многих людей, которым не удавалось стать успешными и счастливыми, я слышал примерно такое признание: «Мне не хватает уверенности в себе». Правы ли они? Действительно ли недостаток уверенности может быть основной причиной многих проблем? И если да, то что бы вы посоветовали тем нашим слушателям, у которых мало веры в свои силы?

### **Наполеон Хилл:**

Это очень важная тема. Тем, кто хочет совершенствовать навык управления собственным разумом и преуспевать во многих сферах жизни, необходим, конечно же, внутренний стержень. Я готов предложить свою «Формулу уверенности», которую уже весьма успешно применили тысячи мужчин и женщин. Формула состоит из следующих частей.

Поставьте перед собой Главную Цель и незамедлительно начните идти к ней. Используйте мои рекомендации, которые я озвучил в выпуске, посвященном *конкретизации намерений*.

Подкрепите Главную Цель как можно большим числом *базовых мотивов*. Их всего девять, как вы помните.

Составьте список всех *положительных перемен*, которые, как вы считаете, могут произойти в вашей жизни, когда удастся добиться Главной Цели. Ежедневно по нескольку раз вспоминайте о пунктах этого списка. Это можно считать самовнушением, с помощью которого вы будете созидать внутри себя *сознание успешной личности*.

Старайтесь сотрудничать и дружить только с теми, кто с уважением относится к вашим ценностям и убеждениям. Такие люди будут вдохновлять вас. Среди них найдутся те, из кого можно собрать команду единомышленников, воодушевив на применение принципа коллективных ментальных усилий.

Каждый день совершайте по крайней мере один конкретный шаг в направлении Главной Цели. Не ограничивайтесь мечтаниями и ожиданиями. Пусть венцом всякого вашего размышления станет определенное конструктивное действие.

Среди своих друзей, коллег или просто знакомых выберите одного успешного, уверенного в себе человека, чей образ жизни вызывает у вас наибольшее уважение. В вашей картине мира эта личность отныне будет задавать темп, в котором вы должны двигаться навстречу Главной Цели. Необязательно рассказывать этому человеку о своих устремлениях и планах. Просто ориентируйтесь на его поступки и достижения.

Окружите себя мотивирующими плакатами, фотографиями, картинами и прочими объектами, вид которых воодушевляет. Считайте это визуальным аспектом самовнушения. Организуйте окружающее пространство так, чтобы подобные вещи как можно чаще попадались вам на глаза.

И наконец, приучайте себя встречать трудности лицом к лицу. Если возникает сложная ситуация, прилагайте усилия до тех пор, пока преграда не будет преодолена. Также избавляйтесь от привычки медлить и робеть при столкновении с проблемами.

### **Ведущий:**

Мне кажется, эта формула по смыслу довольно близка к «Главному постулату благополучия», о котором вы говорили в предыдущих выпусках.

### **Наполеон Хилл:**

Да, мы начали его обсуждать, и я еще не раз вспомню о нем. Нельзя оставлять без внимания столь важный и интересный путь к здоровью, богатству, процветанию и, разумеется, душевному равновесию. Надеюсь, кто-то из слушателей уже раскрыл его секрет.

## Мастерские продажи

### Ведущий:

Доктор Хилл, вы уже упоминали о девяти базовых мотивах и о том, что любое наше действие спровоцировано одним или несколькими из них. Не могли бы вы еще раз перечислить эти мотивы?

### Наполеон Хилл:

Да, конечно. Всякий порыв, который мы в повседневной жизни намереемся воплотить в форме действия или же, наоборот, подавить в себе, возникает под влиянием одного или нескольких базовых человеческих мотивов. Их всего девять. Первые семь оказывают на наше мышление и поведение благоприятное воздействие. Вот они.

1. *Любовь*, самый главный и мощный источник естественной энергии. Люди всегда стремятся испытать чувство любви в той или иной форме и совершают ради этого самые невероятные поступки.

2. *Половое влечение*, великая движущая сила, за счет которой все живые существа на планете продолжают свой род и вносят творческий вклад в непрерывное развитие окружающего мира. Каждый выдающийся лидер уделяет энергии полового влечения особое внимание и учится внутренне преобразовывать ее, чтобы затем употребить на выполнение конструктивных действий.

3. *Стремление к материальному благополучию*. Этот мотив тоже очень сильно влияет на наше поведение. Человек не может быть по-настоящему счастливым, пока не обеспечит себя определенным количеством вполне реальных, осязаемых ценностей.

4. *Стремление к безопасности и стабильности*.

5. *Стремление к духовной, ментальной и физической свободе*. Этот мотив лег в основу американского образа жизни, главной особенностью которого является уважение к индивидуальности каждого человека.

6. *Стремление к самовыражению и признанию*.

7. *Желание ментально, духовно и физически продлить свою жизнь после смерти*.

А два следующих мотива очень быстро приводят к плачевным результатам, если вы не трансформируете их импульсы в нечто иное, разумное, конструктивное.

8. *Желание мстить*. Оно в подавляющем большинстве случаев побуждает совершать необдуманные поступки. Увы, люди часто мстят не только за реально причиненный им ущерб, но также за ущерб надуманный, основой которого служат предрассудки и суеверия.

9. *Страх*.

Все самые преуспевающие торговцы осознают важность этих девяти мотивов и учитывают ее при продвижении своих товаров и услуг.

Хороший предприниматель, стремясь побудить клиентов или подчиненных к выполнению определенных действий, никогда не использует принуждение или угрозы. Он сперва старается понять, есть ли, например, в разуме клиента конкретный базовый мотив или несколько мотивов, на почве которых можно сформировать у него твердое намерение купить какой-нибудь продукт. И затем действует на основе сделанных выводов.

Пользуйтесь этим методом. С его помощью вы сможете эффективно и надолго привлечь внимание людей к своим товарам и услугам.

## Пробуждение веры

### **Ведущий:**

Я впечатлен тем, что вашим советам, касающимся веры, может следовать любой человек, вне зависимости от социального положения. А еще вы подчеркнули, что веру нельзя получить извне, а можно лишь воспитать в себе, употребляя на это собственные душевные силы. Это меня очень вдохновило.

### **Наполеон Хилл:**

Да, источник настоящей веры всегда внутри вас, а не снаружи. Чтобы раскрыть его, нужно научиться полностью контролировать свой разум и направлять его энергию на достижение важных целей. Возможность найти в себе мощь веры дарует нам Создатель. Делает Он это в качестве компенсации за те усилия, которые мы тратим в ходе сознательного управления своими мыслями и чувствами.

А если мы по невежеству или из-за укоренившейся в нас лени этого не делаем, то высшие силы налагают на нас «санкции» в форме какой-либо или сразу нескольких разновидностей страха.

### **Ведущий:**

Вы говорили, что большая часть молитв остается не услышанной. В чем конкретная причина этой проблемы? И как молиться правильно?

### **Наполеон Хилл:**

На самом деле Вселенная откликается на любую молитву. Беда в том, что люди привыкли обращаться к высшим силам только в минуты отчаяния, когда в их душе уже напрочь отсутствует вера в хорошее. Вот на этот предельно сильный эмоциональный импульс и реагирует Вселенная, принося в жизнь молящегося лишь то, что этому импульсу отчаяния соответствует. То есть у человека не только не становится меньше проблем, но подчас появляются новые.

Молитва может состоять из каких угодно слов. Этот аспект не имеет значения. Главное – расположение духа, в котором вы пребываете, пока произносите просьбу к Создателю. Если голова и сердце у вас настроены на благоприятный для положительных перемен лад, то молитва обязательно приведет к соответствующим сдвигам.

### **Ведущий:**

Голова и сердце должны быть настроены на благоприятный лад. А что конкретно это значит?

### **Наполеон Хилл:**

В первую очередь у вас должно быть очень мощное, пламенное желание воплотить свою мечту в жизнь. Если оно достаточно сильно, то законы Природы преобразуют его из желания в твердое намерение, а затем подталкивают вас к выполнению конструктивных действий. Причем эти действия вы станете совершать с такой настойчивостью и решимостью, будто сама Вселенная уже пообещала осуществить ваше заветное желание.

Томас Эдисон трудился именно так. Почти десять тысяч раз он на практике пробовал определить правильное сочетание условий для создания лампы накаливания. Внутренний мир гениального изобретателя был свободен от сомнений в достижимости великой цели. То моральное состояние, в котором находился Эдисон, можно считать примером крайне действенной молитвы. Каждая неудачная попытка становилась для Эдисона кирпичиком бесценного

практического опыта и толчком к проведению следующего эксперимента. Вот по такому разумному пути, проложенному в полном соответствии с фундаментальными принципами Вселенной, он и пришел к вершинам изобретательского искусства.

После окончания Первой мировой войны, будучи, мягко говоря, небогатым человеком, я начал издавать журнал «Золотое правило». У меня была твердая вера в то, что все получится и мое дело будет приносить высокий доход. То есть я пребывал в эмоциональном состоянии, которое, по сути, являлось очень эффективным способом обращаться к силам Вселенной. В итоге за первый год журнал принес мне больше трех тысяч долларов.

Кстати, спустя лет десять, беседа с одним опытным коллегой, я услышал от него кое-что весьма интересное об издательском деле. По его наблюдениям, если берешься публиковать собственный журнал и хочешь добиться хоть какого-то успеха, надо выделить не менее миллиона долларов в качестве начального капитала. Слава богу, я услышал это не в те дни, когда во мне формировалась неколебимая вера в успех «Золотого правила».

Настойчиво наделяя свой внутренний мир положительными ментально-эмоциональными импульсами, я сделал свое движение к процветанию неуклонным. Того же можно было бы добиться и другим, гораздо менее выгодным путем, – с самого начала вложив в дело миллион долларов.

#### **Ведущий:**

Итак, формулировки, которые мы используем для обращения за помощью к высшим силам, – это лишь внешняя сторона. Необходимо дополнять молитву правильным настроем и действиями. Доктор Хилл, но ведь есть люди, для которых неудача стала настолько привычным явлением, что они уже утратили способность воссоздавать внутри себя веру. Существует ли метод, который помог бы надломленному человеку вернуться к нормальной жизни?

#### **Наполеон Хилл:**

Подробно я расскажу об этом в следующих выпусках, а сейчас могу дать маленький совет. Если вы столкнулись с очень значимой преградой и уже перепробовали все, что могло бы ее преодолеть, то, во-первых, оглянитесь вокруг и найдите того, кто сейчас находится в более сложной ситуации, чем вы. А дальше просто начните ему помогать! Уверяю вас, к тому времени, когда вы измените жизнь этого человека к лучшему, вы обнаружите, что и ваша собственная проблема уже почти решена. Как гласит индийская пословица, помоги ближнему переправиться на другой берег, и сам окажешься там, куда стремишься.

#### **Ведущий:**

Спасибо, доктор Хилл. Думаю, сегодня вы многим людям открыли глаза на высочайшую ценность веры. Дамы и господа, не забудьте присоединиться к нам в следующий раз. Мы продолжим беседы об основных слагаемых процветания.

## **Главная пружина внутреннего мира**

### **Наполеон Хилл:**

Приветствую вас, уважаемые радиослушатели. Сегодня вновь поговорим о важной роли, которую играет вера в процессе достижения целей. Объясню, какова взаимосвязь между верой и различными составляющими нашего внутреннего мира.

Веру называют «главной пружиной внутреннего мира», с помощью которой желания, намерения и планы можно преобразовывать в осязаемые формы. Вера опирается на следующие элементы.

## Основа

Первый элемент – конкретизация намерений, подкрепленная инициативностью и продуманными действиями. Решите, чего вы хотите добиться, составьте план и начните следовать ему, несмотря ни на что. Запретите себе прекращать движение к цели, даже если на этом пути придется столкнуться с неблагоприятными обстоятельствами, агрессивно настроенными ворчунами и прочими преградами. Не стойте на месте, не надейтесь, что кто-нибудь или что-нибудь однажды обустроит вашу жизнь за вас.

Как-то раз один священник объявил, что в ближайшее воскресенье проведет молебен о ниспослании дождя. Паства пришла в назначенный день и час, однако, к удивлению проповедника, ни у кого из собравшихся не было зонта. «Ну и ну, – разочарованно произнес он, – вот, значит, как вы верите в силу молитвы... Я собираюсь попросить Всевышнего даровать нам дождь, а никто из вас не принес зонт. Уж лучше идите домой, проку от такого богослужения не будет. С небес не прольется ни капли влаги, если вы не верите, что это возможно».

В этих словах отражена крайне важная идея. Если хотите процветания и счастья, научитесь всерьез воспринимать силу собственной веры в успех. Допустим, у вас в кармане всего десять центов, а вы поставили перед собой цель заработать миллион долларов. Придумайте план действий и усилием воли развивайте нерушимую веру в достижимость желаемого результата. Только в таком случае ничто на свете не помешает вам воплотить мечту в жизнь.

А если веры не будет, то даже незначительные препятствия выбьют вас из колеи.

Ментальная свобода

Второй элемент – очищение разума от страхов, зависти, ревности, ненависти и алчности. Не забывайте, эффективность веры зависит от того, насколько позитивным является ваше мировосприятие. А еще всегда нужно помнить, что мысли, чувства и эмоции представляют собой тот единственный аспект реальности, которым мы способны управлять в любой ситуации. Это одна из фундаментальных истин, которую нельзя игнорировать, если вы планируете хоть что-то изменить в своей жизни. Все начинается с работы над внутренним миром. Только после этого Вселенная дарит человеку способность постепенно приближаться к материальному воплощению его желаний и намерений. Избавляясь от всех разновидностей страха и тревоги, вы будете поэтапно и без надрыва добиваться всего, к чему стремились всей душой.

## **Плечом к плечу**

Третий элемент, подкрепляющий веру, – соблюдение принципа коллективных ментальных усилий. Вас и ваших единомышленников должны объединять схожие ценности, убеждения и цели. Выбирайте только тех, кто выказывает все признаки Конструктивного Мышления, ведь такие люди будут вдохновлять друг друга на всем протяжении вашего совместного путешествия к Главной Цели. Внезапные эмоциональные спады не страшны, если работаешь бок о бок с личностями, у которых хорошо развиты вера, целеустремленность и энтузиазм.

## Через тернии к звездам

Четвертый элемент – признание того, что в любом сложном обстоятельстве, в каждой неудаче и даже беде кроется крайне ценное знание, которое можно и нужно использовать для самообразования и дальнейшего продвижения к цели. К тому же ни одно ваше предприятие не закончится провалом до тех пор, пока вы сами не согласитесь считать, что провалились.

Думаю, эта идея – одна из основных составляющих того фундамента, на котором надо строить прочное здание *прикладной веры*. Вы, вероятно, уже не раз и в разных областях жизни попадали впросак, и наверняка неудач будет еще немало. Но всегда нужно помнить: поражения в деловой сфере, проблемы со здоровьем, сложности в личной жизни – все эти и многие другие испытания носят, по замыслу Творца, обучающий характер. Через них Он дает важнейшие подсказки, делая вас более мудрым, внимательным, мыслящим человеком.

Если вы добросовестно учитесь пользоваться силой *прикладной веры*, то скоро сможете распрощаться с привычными страхом, тоской или апатией, возникающими в сложных ситуациях. Исчезнет комплекс неполноценности, обострится чутье, и вы научитесь довольно быстро извлекать урок из любой неприятности.

Представьте, что живете в красивом большом коттедже за городом. Однажды вечером вы решаете сходить на встречу с друзьями. В одной из комнат у вас хранятся дорогие ювелирные украшения, но вам, разумеется, незачем таскать их с собой, так что вы оставляете их в доме и отправляетесь к друзьям. Но вот поздно вечером, возвращаясь с встречи, видите на месте своего коттеджа лишь гору его обугленных фрагментов. Пока вас не было, случился пожар. О чем вы подумаете в первую очередь, стоя на пепелище? Безусловно, сразу же вспомните, что где-то там, под этими почерневшими обломками, должны находиться ваши ювелирные украшения. И вы начнете упорно разбирать и отбрасывать в сторону безвозвратно сторевшее, чтобы найти то, что еще не потеряло своей высокой ценности.

Вне зависимости от того, какие хлопоты или беды выпадают на вашу долю, вы способны найти в них нечто рациональное, служащее указателем нового, более эффективного и безопасного пути к успеху. Отнимая что-либо, Вселенная всегда дает что-нибудь равноценное взамен. Даже после смерти родных и близких нам под силу постепенно восстановить свой разрушенный внутренний мир. Вселенная помогает нам в этом, возмещая пережитое горе укреплением моральных сил и мудростью. Человек, навсегда потерявший тех, кого любил, спустя время начинает лучше понимать, что именно необходимо душе в трудные времена и как он сам в состоянии залечить свои глубокие внутренние раны.

## Молитва как установка на успех

Пятый элемент укрепления веры – чтение аффирмации, или «молитвы», о Главной Цели минимум раз в день. Делать это можно в такой форме, которая соответствует вашим предпочтениям, например объединить с каким-нибудь религиозным ритуалом, который вы выполняете ежедневно. Самое главное – во время произнесения этой «молитвы» сосредоточиваться на приятных мыслях, чувствах и ожиданиях, а не на сомнениях и тревогах.

Когда желание достичь чего-то становится очень сильным, никакие обстоятельства не помешают получить желаемое. Один из моих учеников как-то спросил: «А что значит „очень сильное желание“? Как понять, что оно стало таковым?» Думаю, у вас когда-нибудь было такое состояние: испытываешь настолько мощную тягу к какой-нибудь цели, что не возникает ни единой мысли о том, что кто-то или что-то может помешать тебе к ней прийти. Это и есть очень сильное желание.

И даже если, пребывая в описанном расположении духа, вы берете в расчет возможные преграды, тяга к успеху все равно наделяет вас готовностью приложить максимум усилий ради получения результата. Вы постоянно думаете об этом, готовы везде и всюду говорить на эту тему, каждые пять минут воображаете, что уже стали счастливым обладателем намеченного результата, – вот что значит «очень сильное желание». Это сродни одержимости.

Постарайтесь сформировать внутри себя именно «разумную одержимость». Используйте ее в качестве ментально-эмоционального фона всякий раз, когда проговариваете Главную Цель. Вселенная сразу поймет, к чему вы стремитесь. Для нее важны не слова, а ваше моральное состояние, духовная наполненность. Можно сочинить очень красивый текст, включающий в себя подробное, яркое описание Главной Цели, но если, произнося его, вы не чувствуете «разумной одержимости», не решаясь твердо поверить в осуществимость желания, то жизнь ваша к лучшему не изменится.

## Вневременная Мудрость

Шестой элемент – готовность признать существование Вневременной Мудрости. Речь идет о наивысшей духовно-интеллектуальной энергии, принадлежащей Творцу. У каждого из нас есть возможность принимать ее импульсы и выражать через свои намерения и поступки. Мы можем успешно применять Вневременную Мудрость для решения земных проблем и достижения собственных Главных Целей. *Единственное, что способно нам в этом помешать, – те идейные и моральные ограничения, которые мы создаем себе сами, или те, что внушены нам социумом.* Надеюсь, эту мысль я изложил достаточно ясно, по крайней мере я не знаю, как выразить ее еще проще и точнее.

Попробуйте придерживаться моей философии процветания, и довольно скоро сможете почувствовать на себе эту фундаментальную истину: барьеры, которые способны перекрыть вам дорогу к счастью и богатству, существуют не где-то вовне, а внутри вас, в вашем Сознании. Только вы сами в состоянии найти их, признать их вред и взяться за планомерное разрушение этих внутренних ограничений.

Анализируя свое прошлое, вы, скорее всего, поймете, что львиная доля предрассудков, тревог и сомнений, не позволявших вам быть счастливым, – это результат внушения со стороны других людей. Либо такое множество ментально-эмоциональных преград накопилось потому, что вы уже давно приучились смотреть на мир через призму страха. Так или иначе, займитесь развитием веры. Только благодаря ей вам удастся выбросить из разума давно хранящийся там ментальный мусор. А еще вера поможет вам стать более устойчивым к влиянию отрицательно настроенных людей и неблагоприятной обстановки. Ну а после этого уже ничто не будет преграждать путь к полноценному благополучию.

## Внутренний судья

Седьмой элемент, на котором базируется вера, – это совесть. Дамы и господа, настоящую веру может взрастить лишь тот, кто умеет слушать и следовать этому внутреннему голосу. Творец изначально наделил совестью каждого из нас, отведя этой части нашей сущности роль справедливого судьи. Вы в любой момент можете обратиться к нему и спросить, какие из ваших намерений и поступков согласуются с принципами честности и альтруизма, а какие – нет.

Бывает, человек не чувствует моральной ответственности перед окружающими и не понимает, правильные цели он перед собой поставил или нет. Раз так, значит этот несчастный на определенном этапе жизни сам принял решение оборвать связь с природным стремлением к справедливости. Он игнорировал законы честных взаимоотношений с ближними, и совесть в нем атрофировалась.

Порой случается, что внутренний судья приказывает принять такое решение, в результате которого вам придется чем-то пожертвовать, даже отказаться, возможно, от выгодного предприятия. Соглашаться ли в подобных случаях с голосом совести? Вне всяких сомнений, да. Нет нужды советоваться с кем бы то ни было, кроме собственного внутреннего судьи. Совесть дана человеку как один из главнейших духовных компасов, и если не пользоваться им, то серьезных проблем не миновать.

## От правильных мыслей к истинной вере

Перечислю шаги, необходимые для создания такого мировосприятия, которое послужит благоприятной почвой для развития веры. Представьте, что ваши мысли, эмоции и чувства – это рычаг, которым можно и нужно регулировать силу веры. Не забывайте, что Вселенная не случайно наделила нас способностью пользоваться этим рычагом настолько часто, насколько мы сами захотим.

Итак, чтобы привести свое мировосприятие в состояние, наиболее подходящее для развития веры, сперва определитесь с Главной Целью на данном этапе жизни. Затем подумайте, что вы готовы сделать ради ее достижения. Точно знайте, к чему и как собираетесь продвигаться. Это первый шаг.

Проговаривая текст (молитву) о воплощении своей мечты, сознательно создавайте внутри себя положительные эмоции и мысленные образы такого будущего, которое вам было бы по душе. То есть внушайте себе, что добьетесь Главной Цели несмотря ни на что.

Будьте внимательны к сигналам Вселенной. Почувствовав, что некая сила подталкивает вас к выбору определенной тропы, ведущей к привлекательному результату, – без промедлений начинайте идти в эту сторону. Иногда подобные подсказки будут появляться в виде почти готовых планов в вашем воображении. Ни в коем случае не игнорируйте их. Шестое чувство никогда не ошибается. Единственное, чего не советую делать, – это применять на практике те внезапно возникающие в голове идеи, которые кажутся слишком безрассудными или смешными. Подобные «подсказки» не являются плодами интуиции, а происходят от кратковременных сбоев в вашем внутреннем мире.

Учтите, что невозможно быть человеком, верящим в себя и достижимость Главной Цели, если не совершать конкретные действия. Вера без действий мертва, помните? Можно относительно легко приближаться к своей мечте в мыслях, но в реальности дорогу к желаемому осилит лишь тот, кто не прекращает планомерное движение.

Любую неудачу воспринимайте как шанс укрепить веру и закалить характер. Учтите, что подобные тестирования Вселенная будет проводить еще не раз. Потерпев несколько или даже много поражений, ни в коем случае не ставьте на себе клеймо невезучего. Вам дается возможность превратить всякую неприятность в источник вдохновения. Именно так, не унывая и не прекращая выбранную деятельность, следует подниматься с одной ступеньки саморазвития на другую. Просто верьте в то, что путь ошибок неминуемо приведет к успеху. Так устроен мир. Если в это не верить, то лучше уж вовсе остановиться и не идти к Главной Цели.

Дурное расположение духа – лучший убийца веры. В этой Вселенной вам под силу контролировать только одно – собственный внутренний мир. Я знаю, что разумно управлять своим моральным состоянием порой очень трудно, например в том случае, когда недавно скончался кто-то из близких. Скорбь бывает очень сильна, однако даже в такие периоды можно продолжать внутреннее совершенствование. Таким образом вы постепенно научитесь полному контролю над своими мыслями и чувствами.

Разрушить веру может то, что вызывает у людей сильную тревогу, мучительное беспокойство, длительные сомнения. Подобное эмоциональное состояние обычно бывает спровоцировано двумя типами явлений. К первому относятся обстоятельства, которые человек способен изменить, ко второму – все то, на что повлиять никоим образом не получится. На ситуации второго типа надо обращать как можно меньше внимания, они не стоят ни единой частицы ваших душевных сил. Если же вы попали в неприятное положение, в котором вам под силу что-нибудь улучшить, то немедленно принимайтесь за дело!

Не забывайте о понятии «пламенное желание». Именно такого рода внутренний порыв становится прекрасным топливом для бесперебойной работы веры. Пламенное желание

достичь Главной Цели с каждым днем все сильнее концентрирует энергию ваших мыслей на непрерывном продвижении к нужному результату.

Если хотите благотворного эффекта от *прикладной веры*, начните с корректировки мышления. Оно, как вы знаете, бывает конструктивным и деструктивным. Как управлять им? Вам следует усилием воли как можно лучше выполнять конкретизацию намерений, внимательно прислушиваясь к импульсам своих базовых мотивов. Чем отчетливее и мощнее мотивировка, тем проще избавляться от возникающих сомнений и поддерживать Конструктивное Мышление. Человек так устроен: если желает чего-то добиться всеми фибрами души, всем своим естеством, то никакие преграды не остановят его. Не следует недооценивать энергию базовых человеческих мотивов.

## Плодоносная почва

Как вы помните, мотивов всего девять. Первые семь – созидательные, и если хотя бы нескольких из них нет в основе вашего стремления к цели, то вера будет довольно слабой.

Всегда старайтесь поддерживать в себе *пламенное желание*. Разум можно сравнить с плодородной землей, дающей богатый урожай. Особенность в том, что на такой почве быстро и самостоятельно развиваются лишь сорняки, а полезные, нужные вам растения требуют долгого и тщательного ухода. Если не очищать разум от деструктивных мыслей и не заменять их созидательными, то сорные размышления довольно быстро начинают доминировать. А как мы помним, наша успешность напрямую зависит от того, какие духовно-интеллектуальные импульсы преобладают в нашем внутреннем мире.

Наполните разум настолько большим количеством положительных мыслей и устремлений, чтобы в нем не оставалось пространства для прорастания ментально-эмоциональных сорняков. Помните: последние развиваются стремительно и без вашего участия.

Думаю, самый страшный грех – лень. Поддаваясь ей, мы делаем разум инертным, и он постепенно перестает работать в соответствии с нашими планами. Чтобы на пути самосовершенствования не лодырничать, чаще общайтесь с энергичными, решительными людьми и избегайте контактов с теми, кто придерживается мрачных взглядов на жизнь.

## Ментальная оборона

Возможно, кто-то из вас сейчас вынужден жить в одном доме с закоренелыми ворчунами и пессимистами. Даже если переехать удастся нескоро, есть один хороший выход из положения.

Знаете, что такое «ментальная повязка на глаза»? Если я надеваю ее, то не вижу даже того, что находится перед носом. А еще у меня есть особые «ментальные наушники», позволяющие мне не слышать происходящее вокруг. Таким образом, я на время очищаю свое мировосприятие от всего, чего не желаю ощущать. И вы тоже способны на это. Даже когда кто-то из тех, с кем вы живете, не стесняется срывать на вас накопившиеся неприятные эмоции, просто наденьте «ментальную повязку на глаза» и «ментальные наушники».

Много раз я встречал нерешительных, неуверенных в себе людей, которые либо живут с родителями под одной крышей, либо чисто психологически очень привязаны к ним. Да, нелегко бывает оставаться самим собой, когда с утра до вечера ощущаешь давление чьих-то предрассудков и привычек. Особенно трудно, если они кардинально отличаются от твоих взглядов на жизнь. Когда-то и я был в подобном положении, но мне удавалось мысленно ограждать себя от отрицательного внешнего влияния. Я практиковал ненасильственное сопротивление, идею которого распространял Махатма Ганди, стремившийся освободить индийцев от гнета британских солдат. Около четырех миллионов единомышленников Ганди, действуя по принципу коллективных ментальных усилий, сплотились и сумели добиться положительного результата. Это был один из самых впечатляющих примеров сплоченности в истории.

Вы тоже сможете извлечь пользу из идеи неагрессивного сопротивления злу, даже если мало знаете о Ганди и национально-освободительном движении в Индии. Просто придерживайтесь своих убеждений, идите к цели, но, сталкиваясь с барьерами, не тратьте силы на раздражение и ярость. Старайтесь лишь внутренне отмечать для себя, какие обстоятельства и люди вам не по душе, но не стремитесь одержать над ними верх. В один прекрасный день Природа скажет: «Ладно, я вижу, ты упрямый малый. Прекращаю проверять тебя на стойкость. Займусь-ка другими, чей разум еще не закален. А ты иди и получай то, к чему стремился. Мне проще осуществить твоё желание, чем продолжать борьбу с тобой».

## Контроль над разумом

Стремитесь к глубокому пониманию того, как важна способность полностью управлять собственным разумом. Значимость этой части вашей сущности переоценить невозможно.

В разуме формируется и поддерживается либо конструктивное, либо деструктивное мышление. От того, какому из них вы позволяете упрочняться, зависит сила *прикладной веры*. А задумывались ли вы о том, что деструктивное мышление способно, например, отталкивать от вас успешных людей? На жизненном пути рядом с вами всегда оказываются только те, чье мировосприятие соответствует вашему. Ни поведение, ни стиль общения, ни внешний вид значения не имеют. Сила взаимного притяжения сосредоточена в разумах людей. Даже не будучи выраженными в словах, ментально-эмоциональные импульсы пессимиста обязательно привлекут в его жизнь других пессимистов, рядом с которыми этот несчастливцев будет чувствовать себя своим.

Не стоит думать, что можно достичь хороших результатов, если применять Конструктивное Мышление лишь время от времени. Чем дольше стараетесь сохранять позитивный настрой, тем чаще будете встречать близких по духу личностей, готовых к взаимовыгодному сотрудничеству. Те, с кем уже удалось плодотворно поработать, будут возвращаться к вам вновь и вновь. Так Вселенная вознаграждает за сознательное поддержание Конструктивного Мышления.

Если же пустить работу разума на самотек, то связь с теми, кто вроде бы давно состоит с вами в хороших отношениях, начнет постепенно разрушаться. «Я же всегда был вежлив, дружелюбен и честен с ними. Почему они больше не хотят со мной сотрудничать?» – станете сокрушаться вы. Но в подобных случаях нужно обратить пристальное внимание на свое мировосприятие. Что происходило внутри вас, когда вы старались правильно выстраивать деловые отношения с этими ценными партнерами? Вы наверняка вспомните, что вам не хватало контроля над мыслями и чувствами, вы часто сомневались, чего-то боялись, плохо понимали цели партнеров и свои собственные.

Конструктивное Мышление – это еще и эффективный способ укрепления здоровья. Позволяя разуму стремительно накапливать сомнения и тревоги, вы все чаще подхватываете простуду, грипп, а иногда и что-нибудь посерьезнее. Мрачные ожидания и мучительное беспокойство наносят защитным механизмам вашего тела весьма значимый урон. Конструктивное Мышление – наилучшая терапия. Ее принципы заложены в каждом из нас Природой. С этим естественным методом исцеления не сравнится мастерство всех самых опытных врачей на планете, вместе взятых.

Кстати, профессионалы в сфере медицины сегодня прекрасно понимают ценность Конструктивного Мышления и поэтому всегда помогают больным мысленно фокусироваться на выздоровлении. Теперь ясно, что если человек не верит в то, что с помощью врачей сумеет побороть недуг, то у него есть все шансы остаться больным надолго. Если пациент хочет избавиться от хвори, то он должен принимать активное участие в лечении. В противном случае даже лучший доктор на свете будет бессилён.

Активная позиция должна быть и у тех, кто стремится зарабатывать деньги. Если у вас очень низкий доход, то улучшить свое положение вы сможете только после того, как начнете мыслить конструктивно. И неважно, что я пишу, говорю или советую вам. Важно лишь то, что именно вы сами готовы сделать ради повышения дохода. Освободите себя от несправедливой самокритики, комплекса неполноценности и боязни сотрудничать с людьми, и тогда процесс зарабатывания денег станет приятнее и проще.

Чем лучше развито Конструктивное Мышление, тем выше вероятность получить от Вселенной то, о чем вы просите в молитвах.

Кстати, знаете ли вы, что без правильного ментально-эмоционального настроения лучше не садиться за руль? Если в сознании водителя преобладают деструктивные принципы и убеждения, то он часто становится виновником аварий, даже если всегда совершенно трезв. Гнев, тоска или апатия – причины большего количества неприятных ситуаций на дороге, нежели алкогольное опьянение! Если душевное состояние у вас плохое, то откажитесь от вождения автомобиля до тех пор, пока вам не станет лучше.

Очевидно, что и к работе с людьми не следует приступать в те минуты, когда ваш внутренний мир наполнен тревогой, раздражением или страхом. Надеюсь, вы это понимаете. И неважно, какие убытки придется понести из-за того, что вы на период эмоционального спада прекратите сотрудничество с другими. Такая мера позволит избежать множества необдуманных поступков. Когда разум настроен конструктивно, человек способен добиться всего, чего хочет. А деструктивное внутреннее состояние может подтолкнуть лишь к иррациональным действиям, не выгодным ни вам, ни окружающим.

От нашего мышления напрямую зависит, способны ли мы достичь душевного равновесия или вынуждены находиться под давлением собственных тревог, сомнений, страхов. Точнее, зависит это от нашего умения контролировать движения души. Не знаю, как вы, а я не перестаю испытывать восторг от следующего факта: сам Создатель подарил нам возможность управлять всего лишь одной частью реальности – сферой наших собственных мыслей, чувств и эмоций. Логично предположить, что эта сфера является краеугольным камнем жизни любого из нас. Научитесь осознанно выстраивать внутреннее состояние, и сможете менять мир в полном соответствии со своими заветными желаниями.

Увы, принять эти истины соглашается лишь меньшинство. Остальные привыкли злиться и ругаться по малейшему поводу, а если таковой отсутствует, то несдержанные особы сами намеренно создают его. Им нужно чем-то оправдать неумение владеть собой.

Конструктивное Мышление – ключ к успешной торговле. Причем я имею в виду торговлю в самом широком смысле. Неважно, что вы продаете Миру: свои личные качества, свои товары, услуги, политические взгляды, религиозные убеждения, предложения по изменению законодательства, собственные методы исцеления от различных недугов, – все равно вам необходимо быть привлекательным для целевой аудитории. Все мы ежедневно предлагаем Миру что-нибудь свое и ждем отклика. Но далеко не всем понятно, как быть успешным продавцом. У многих людей разум совершенно не настроен на здоровый взаимообмен с людьми и Вселенной.

Перед тем как заключать какие бы то ни было соглашения или давать обещания, нужно удостовериться, что в вас доминируют созидательные мысли и чувства. Именно такое состояние позволяет, например, врачам довольно быстро исцелять больных. А ведь порой пациенты попадают весьма непростые. Одна из самых сложных задач – взаимодействие с ипохондриком. Доктор обязан проявлять к нему не меньше уважения, заботы и деликатности, нежели к людям с реальными диагнозами. Если медик не воспользуется Конструктивным Мышлением, то патологически мнительный пациент так и будет страдать от вымышленных недугов.

Почти все, из чего состоит ваша повседневная жизнь, зависит от характера вашего мировосприятия. Прежде чем сосредоточиться на решении проблем, связанных с работой, деньгами, отношениями, постарайтесь понять, какие убеждения, мысли и принципы занимают в вашем внутреннем мире больше места – разрушительные или созидательные? Если первые, то окружающий мир и дальше будет казаться враждебным, опасным, и вы не сумеете изменить жизнь к лучшему. Начните работать над тем, что у вас внутри! Кто не умеет управлять разумом, быстро становится неудачником, грубияном и отгораживается от умных, порядочных и успешных.

**Ведущий:**

Дамы и господа, на сегодня это все. Уверен, вы узнали много нового и интересного о роли веры в осуществлении желаний, а также о связи между верой и Конструктивным Мышлением. В следующем выпуске начнем обсуждение четвертого элемента «Большой пятерки» – принципа *дополнительного километра*.

## **Закон возмещения**

**Наполеон Хилл:**

Здравствуйте, дамы и господа. Сегодня предлагаю поговорить о четвертом из основных аспектов процветания. Я имею в виду так называемый *дополнительный километр*.

## Большинство

Преодолевать *дополнительный километр* означает прилагать больше усердия в ходе выполнения работы, чем предусмотрено заключенным вами договором, соглашением или данным вами обещанием, и, конечно, сохранять Конструктивное Мышление на протяжении всего этого процесса.

Чтобы точнее и быстрее понять, как нужно соблюдать принцип *дополнительного километра*, или *лишнего усердия*, достаточно оглянуться вокруг. Стиль жизни подавляющего большинства людей является полной противоположностью философии *дополнительного километра*.

Решив заняться каким-либо полезным делом, люди, к сожалению, едва способны преодолеть пару первых километров этого пути, не говоря уже о том, чтобы дойти до конца и найти в себе смелость перевыполнить план. Но Природа никогда не вознаграждает тех, кто не готов заплатить за желаемое определенную цену. Достижение любой цели предполагает затрачивание ментальных, духовных или физических сил.

Постараюсь убедить вас в том, что соблюдать закон *дополнительного километра* необходимо всегда, даже выполняя не очень значимые задачи. Буду рад, если к концу сегодняшнего выпуска вы захотите сделать практику *лишнего усердия* одной из своих привычек.

Начну я со следующего важного факта: ни один *дополнительный километр* в этой Вселенной не остается незамеченным, за каждый из них Творец награждает.

Приведу пример. Сегодня я выступал с лекцией в клубе «Ротари». Мне не заплатили за это, и сам я никакой благодарности в материальной форме не требовал. Замечу, что точно такая же лекция для сотрудников какой-нибудь крупной компании принесла бы мне не меньше 500 долларов. Но я с радостью согласился выступить в «Ротари» бесплатно. После лекции ко мне подошел управляющий с одной из радиостанций штата Теннесси и вручил мне свою визитную карточку. Это была первая очень приятная неожиданность. А потом он познакомил меня со своим коллегой, продюсером одной из передач той радиостанции.

*Закон возмещения*, конечно, не всегда срабатывает столь быстро, однако можете быть уверены: если приносите пользу другим, сохраняя при этом Конструктивное Мышление и не ожидая материального вознаграждения, то Вселенная через некоторое время компенсирует вам потраченные силы многократно. Причем возмещение может поступить вам из самых неожиданных источников, никак не связанных с теми людьми, в отношении которых вы проявляли *лишнее усердие*.

## Четырнадцать причин пройти дополнительный километр

Почему *дополнительный километр* очень выгоден любому из нас? Я знаю четырнадцать причин.

**Во-первых**, с его помощью можно испытать на себе *эффект многократного воздаяния*, без которого, кстати, человечество уже давно бы умерло от голода. Фермеру приходится пахать, боронить, удобрять, и все эти работы требуют большого старания. Затем, в наиболее подходящий период года, он сеет зерна пшеницы. И лишь спустя определенный промежуток времени после выполнения всех этих шагов Вселенная дает фермеру урожай, во много раз превосходящий то первое, посаженное им зернышко.

Нужно приложить большое количество усилий и понимать, что, скорее всего, награду за это получишь не в ближайшее время. Плоды появятся позже, когда, в соответствии с фундаментальными правилами Вселенной, настанет нужное время, подходящий день и час. Но награда будет более чем щедрая. Вот так действует философия *дополнительного километра* в сочетании с эффектом многократного воздаяния. А если бы фермер, посадив одно зернышко пшеницы, получал в итоге ровно столько же, голод стал бы непобедимым бедствием.

Каким бы делом вы ни занимались, совершайте *лишнее усердие*. Не сомневайтесь, Творец увидит, какой образ жизни вы выбрали, и предоставит достойную компенсацию. Если оказываете кому-то поддержку или помощь, то, вне всяких сомнений, через некоторое время произойдут положительные перемены, значимость которых превзойдет все ваши ожидания.

**Во-вторых**, придерживаясь философии *дополнительного километра*, вы получаете возможность познакомиться и наладить хорошие взаимоотношения с людьми, которые могут поспособствовать вашему карьерному росту. Именно таким образом я на протяжении всей жизни поднимался с одной ступени профессионализма на другую. Ко мне обращались с просьбой или что-то поручали, и я принимался за дело, работая не просто усердно, а прилагая даже чуточку больше старания, чем, как мне казалось, позволяют мои силы. Я выполнял задачу лучше, чем от меня ожидали. При этом я, конечно, сознательно сохранял Конструктивное Мышление и был твердо убежден, что тружусь не зря.

**Третья причина.** Чем чаще вы преодолеваете *дополнительный километр*, тем быстрее вас начнут считать незаменимым работником, другом, партнером и так далее. Например, если для предприятия, на котором вы трудитесь, настали тяжелые времена и начальству приходится расставаться со многими подчиненными, то с вами попрощаются в самую последнюю очередь. Нет ничего ценнее, чем профессионал, делающий ради успеха компании не только все что необходимо, но даже больше. Он заслуживает стопроцентного доверия и особого отношения со стороны руководства.

**Четвертая причина.** Привыкая к *лишнему усердию*, вы начинаете относиться к постоянному ментальному и физическому совершенствованию как к чему-то естественному, жизненно необходимому. Лично я каждый раз, готовясь к очередной лекции, стараюсь сделать ее более насыщенной и полезной, чем все предыдущие. И мне неважно, сколько человек придет меня послушать, я просто даю аудитории лучшее из всего, что накопилось в моем разуме. Именно такой стиль работы позволил мне достичь высокого уровня профессионализма и известности, на котором я сейчас нахожусь.

**Пятая причина.** Принцип *дополнительного километра* – это действенная защита от любых опасностей в сфере трудоустройства. У вас почти всегда будет возможность выбирать, где и как работать, не ограничивая свои запросы из-за неблагоприятных тенденций в предпринимательстве или промышленности.

**Шестая причина.** С помощью *дополнительного километра* вы сможете извлекать пользу из *закона контраста*. С его замечательным эффектом я познакомился, когда увидел

витрины магазина «Маршалл Филд энд компани» в Чикаго. На одной из них были развешаны галстуки, а в середине установлен манекен, тоже с галстуком, и рядом – зеркало. Проходя мимо, вы сразу можете посмотреть на себя и заметить, что, например, по внешнему виду ваш галстук уступает вывешенным на витрине, из-за чего у вас просыпается желание зайти в магазин и купить один или даже несколько галстуков.

Человек, выстроивший композицию на витрине описанным способом, явно обладал чутьем опытного психолога. Он знал, что можно легко продемонстрировать любому прохожему, насколько лучше смотрится новый галстук в сравнении с тем, который носишь уже давно. Зеркало помогало убедиться в этом в считанные секунды.

**Седьмая причина.** Не боясь прилагать *лишнее усердие*, вы укрепляете Конструктивное Мышление, являющееся одним из важнейших признаков всех по-настоящему притягательных личностей. Понимая и применяя философию *дополнительного километра* на практике, человек не может не стать привлекательным и харизматичным. Просто начните выполнять каждую задачу так, чтобы результат был не просто отличный, а превосходный. Люди несомненно проникнутся к вам уважением. По-другому не бывает.

Ведь даже просто меняя тон голоса, можно добиться разной реакции собеседника: от приятия и доверия до раздражения и ярости. Если человеку звучание вашей речи не понравится, он может очень быстро потерять к вам всякий интерес. А с помощью доброжелательного тона часто получается вызвать не только симпатию, но и доверие. Это важно понимать тем, кто работает непосредственно с людьми и старается поддерживать высокую степень интереса к своим товарам и услугам. Правильный контроль над собственным голосом помогает увеличивать количество постоянных клиентов, попутно привлекая внимание их родственников и друзей. Это необходимо учитывать также предпринимателям, стремящимся обучить подчиненных навыку разумного взаимодействия с аудиторией.

**Восьмая причина.** *Дополнительный километр* – отличное подспорье для тех, кто хочет развить творческую часть своего «Я». Проявляя максимум трудолюбия и целеустремленности, человек заставляет себя искать новые, непривычные способы выполнения поставленной задачи.

**Девятая причина** применить *дополнительный километр* заключается в том, что прилагая *лишнее усердие*, вы становитесь все более инициативным. Вы привыкаете брать за дело, повинаясь собственным решениям, не ожидая подсказок и мотивации со стороны. Такое поведение необходимо, если вы планируете обрести финансовую независимость и в целом не ограничиваетесь среднестатистическими мечтами.

Инициативность – отличительная черта любого успешного американца и вообще одна из основ американского мировоззрения. Соблюдая принцип *дополнительного километра*, человек находит сотни необычных путей самосовершенствования; а главное, нет необходимости ждать, пока кто-нибудь разрешит следовать этими путями. Если хотите достичь процветания и приносить пользу обществу, то просто сделайте первый шаг. Я всегда именно так и поступал, и никто, насколько мне известно, ни физически, ни морально не пострадал от моей инициативности.

Попробуйте сделать что-нибудь не самое традиционное и ожидаемое. Например, подарите жене коробку конфет. Наверняка это будет очень приятный сюрприз. И неважно, сколько времени вы вместе и насколько ярко привыкли выражать свои чувства. Сделав небольшой подарок, вы заметите, как изменится настроение супруги, с каким блеском в глазах она поблагодарит вас. Да, вашему союзу уже, возможно, много лет, но не относитесь к этому равнодушно. Разбавляйте обыденность неординарными действиями – преподнесите цветы, конфеты или что-то даже еще более простое. Дело не в стоимости подарка, а во внимании.

Я женат уже больше десяти лет, и мы с супругой испытываем столь же сильные чувства друг к другу, что и раньше. Я с трудом представляю себе жизнь без нее. Мне очень приятно

дарить ей фиалки, розы, присылать записки, начинающиеся со слова «любимая» или «дорогая», устраивать свидания. Для меня нет ничего и никого ценнее в жизни, чем моя жена. Я вдохновляюсь силой наших чувств и поэтому до сих пор ухаживаю за ней, как это было в самом начале отношений. Мужчины, вы запросто сможете последовать моему примеру, вне зависимости от того, как давно вы женаты.

**Десятая причина.** Философией *дополнительного километра* можно и нужно подкреплять самоуважение и доверие к себе. Выходя за рамки стандартных намерений и, например, проявляя инициативу, чтобы помочь людям, вы открываете в себе источник очень теплых, светлых чувств. Кроме того, вы не просто становитесь рассудительным и настойчивым, а учитесь полностью полагаться на собственные силы.

**Одиннадцатая причина.** Принцип *дополнительного километра* помогает располагать людей к себе и быть отличным командным игроком.

**Двенадцатая причина.** С помощью *лишнего усердия* можно побороть склонность к промедлению. А именно эта черта характера, кстати, чаще всего приводит к серьезным трудностям и провалам в разных областях жизни.

**Тринадцатая причина.** *Лишнее усердие* позволяет все точнее понимать, как выглядит ваша Главная Цель и как именно к ней нужно продвигаться.

**Четырнадцатая причина.** Вы перейдете в категорию работников, по праву заслуживающих продвижения по карьерной лестнице или повышения жалования. Большинство людей не понимают, что на нечто большее в этой жизни можно претендовать только после того, как значительно улучшишь результаты своего труда. Если вы не любите прилагать *лишнее усердие*, за что же начальство должно вас повысить? Любую положительную перемену нужно заслужить.

## Плоды активности

Помню, когда-то со мной работал паренек по имени Пруди. Сначала он все время приходил на службу в бриджах, но вот однажды, через полгода после своего первого появления в моей конторе, вдруг пришел в брюках и заявил: «Мистер Хилл, я считаю, что мое жалование нужно повысить. Я получаю слишком мало». Я сказал: «Позволь, Пруди, а что именно ты сделал для того, чтобы получать больше?» Юноша дал любопытный ответ: «Ну, по крайней мере, я теперь ношу брюки. А если мужчина носит брюки, ему полагается платить больше денег». Пришлось озвучить горькую правду: «Пруди, ни в одной фирме ни один начальник за это не повышает жалование своему подчиненному. Для этого должна быть куда более веская причина».

Бывает, мужчина обращается к своему шефу со словами: «Мне неловко об этом говорить, но у нас с женой скоро родится ребенок, и мне потребуется более высокий доход». Если руководитель достаточно опытен и умен, то скажет: «Но вы ведь понимаете, что это меня не касается. Это ваша личная ответственность».

Я считаю, что большинство тех, кто хочет подняться по карьерной лестнице, выбирают для этого совершенно неподходящие методы и забывают создать благоприятную почву для повышения. Необходимо сначала довольно долго соблюдать принцип *дополнительного километра*, чтобы руководитель увидел в вас по-настоящему надежного, настойчивого и целеустремленного сотрудника. Лишь после этого этапа вы получите полное право занять новый, более высокий пост.

Это похоже на маятник: сначала колебание происходит в одну сторону, затем в другую, с той же силой. Это правило постоянно проявляется и в повседневных взаимоотношениях между людьми, и в предпринимательстве. На этом строится и философия *лишнего усердия*: каков объем затраченных вами усилий, такова и награда за них. Хотите больше – делайте больше. Если вы будете игнорировать принцип *дополнительного километра*, то можете не рассчитывать ни на какие успехи. Делать больше, чем предусмотрено нормами, – вот одно из основных правил всех самых преуспевающих и уважаемых профессионалов, вне зависимости от сферы деятельности.

Знаете, чем отличается конструктивно настроенный работник от остальных? Для него необходимость выполнить поставленную задачу гораздо важнее долгих размышлений о том, сколько времени придется потратить на работу. Не жалея сил, он всей душой стремится сделать лучшее из того, на что способны его мозг и руки.

## Волшебство

В процессе создания философии успеха меня больше всего впечатлила эффективность следующего метода. Если уже долгое время безуспешно пытаешься преодолеть какое-нибудь препятствие и кажется, что выхода нет (а кто из нас не бывал в таком состоянии?), то нужно начать помогать человеку, у которого похожая или более серьезная проблема.

И вот тут происходит настоящее чудо: чем активнее вы меняете жизнь другого к лучшему, тем ближе вы сами к победе над собственными невзгодами, которые когда-то были для вас непробиваемыми стенами.

В прошлых выпусках я уже упоминал об этом правиле, приводя индийскую пословицу о пересечении реки. И жизненный опыт показывает, что действует оно всегда безотказно. Я никогда не упускаю возможность помочь, если судьба сводит меня с человеком, который от чего-то страдает. Я помогаю, не задумываясь о том, насколько положительно этот поступок повлияет на мою дальнейшую жизнь. И вы, когда вытаскиваете кого-то из пучины невзгод и тревог, не концентрируйтесь на ожидании награды – просто следуйте правилам Вселенной без лишних размышлений.

Как только мне представляется шанс предложить человеку какую-нибудь услугу, выполнить просьбу или оказать какую-либо поддержку, я сразу же приступаю к делу. И в таких случаях мне неважно, кто передо мной – пожилой или молодой, богатый или бедный. Я заметил, что подобная решительность спустя некоторое время оборачивается появлением в моей жизни очень ценных благ и преимуществ.

Не так давно, когда я был в Сент-Луисе, один мой ученик пригласил меня в Чикаго выступить на очередном собрании клуба «Ротари». Я согласился, хотя знал, что добираться до места придется долго и денег на дорогу потрачено будет немало. «Хорошо, доктор Хэнкук, если вы считаете, что я смогу быть полезен членам клуба, то я приеду», – сказал я своему подопечному.

В итоге лекция, которую я прочитал в «Ротари», получилась самой длинной из всех, с которыми я когда-либо выступал. В общей сложности она заняла четыре часа, первую половину члены клуба прослушали утром, заключительную – во второй половине дня. Так случилось, что в аудитории присутствовал дантист, у которого в те дни лечился сын Клемент Стоуна, президента крупной страховой компании.

Узнав от дантиста, что будет приглашен Наполеон Хилл, сын мистера Стоуна сообщил об этом своему отцу. Клемент во время перерыва подошел ко мне, чтобы познакомиться, и, рассказывая о своей деятельности, признался: «Мистер Хилл, почти сразу после того, как я прочел первую вашу книгу, мне захотелось изложить созданную вами философию процветания на языке кинематографа». Объяснив, что статья успешным и состоятельным ему когда-то помогла книга «Думай и богатей», Клемент Стоун добавил: «Мои средства позволяют снять замечательные фильмы на основе вашей богатой практики. И я смогу распространить их по всем городам США». Я сказал: «Прекрасно, очень рад, что мои идеи и опыт станут почвой для такого полезного дела».

Сейчас Клемент Стоун владеет большой издательской компанией, занимающейся публикацией и распространением материалов, в которых изложены принципы и правила моей науки успеха.

Уверен, ничего этого не произошло бы, не согласись я приехать в Чикаго и выступить там перед членами «Ротари». Всего одна случайная встреча с мистером Стоуном, одна беседа – и какой благотворный эффект! Кстати, сам Стоун вряд ли искал бы возможность познакомиться со мной: по его собственному признанию, он до той нашей встречи думал, что меня вообще уже нет в живых. Вот почему его тогда так удивили слова сына о том, что Наполеон Хилл прибыл в Чикаго и собирается лично прочитать лекцию о своей философии.

Я не могу сохранять полное спокойствие, когда говорю о принципе *дополнительного километра*. Уж слишком он важен и, увы, слишком мало, непростительно мало внимания уделяет ему большинство моих современников! Это один из самых замечательных способов достижения успеха, потому что вы можете прибегнуть к нему в любой момент, не ожидая одобрения и разрешения окружающих.

Когда-то Пол Харрис, окончив юридический факультет, захотел создать ассоциацию профессионалов. Так начал свое существование уже упомянутый клуб «Ротари», членами которого становились специалисты высокого класса разных сфер предпринимательства и промышленности. Сотрудничать с этой организацией посчастливилось многим. И все без исключения получали возможность найти деловых партнеров и заработать авторитет среди самых влиятельных фигур. «Ротари» и по сей день является средоточием энтузиазма, мастерства и искренней взаимопомощи. И все это благодаря инициативности и организаторским навыкам Пола Харриса. Он добросовестно соблюдал принципы *конкретизации намерений* и *коллективных ментальных усилий*. В результате Пол за небольшое количество лет достиг того, на что другие тратят всю жизнь. Мистер Харрис – пожалуй, один из самых выдающихся моих учеников.

**Ведущий:**

Что ж, уважаемые слушатели, на сегодня все. Спасибо, доктор Хилл, за интересное объяснение прекрасной философии *лишнего усердия*. В следующий раз поговорим о ключевой функции, которую эта философия выполняет в «Большой пятерке» процветания.

## Предпринимательская мудрость

### **Ведущий:**

Дамы и господа, с нами сегодня вновь Наполеон Хилл. Поскольку мы продолжим обсуждать *дополнительный километр*, то предлагаю вспомнить самые интересные случаи его применения. Наверняка доктор Хилл не раз видел, как этот принцип оказывал более чем положительное влияние на тех, кто усердно следовал ему в своей жизни.

### **Наполеон Хилл:**

Приветствую, уважаемые радиослушатели. Надеюсь, у вас все хорошо и вы готовы неуклонно следовать пути самосовершенствования. Я горжусь, что живу в великой и свободной стране, и уверен, вы разделяете мои чувства. В США любому человеку предоставлена возможность стать лучшим из лучших в том деле, которое он выберет для себя сам.

## Сто тысяч долларов

Случай, о котором я сейчас расскажу, мог иметь место только в такой стране, как наша. Это было в 1915 году, когда для развития своего дела я нуждался в ста тысячах долларов (к слову, на тот момент у меня была всего одна тысяча из всей необходимой суммы). Я планировал создать курсы рекламного дела и торговли в Чикаго и искал человека, который был бы готов оказать мне финансовую помощь, не предъявляя слишком много требований. В банки обращаться мне не хотелось. В качестве гарантий я тогда мог предложить лишь свой жизненный опыт и характер.

### **Ведущий:**

Сто тысяч – это крупная сумма. И что же, удалось вам найти того, кто поверил в вас?

### **Наполеон Хилл:**

Думаю, слушатели помнят мысль, которую я уже озвучивал в предыдущих выпусках: если ваш разум может создать детальный мысленный образ цели и поверить, что она достижима, то вы обязательно ее добьетесь.

### **Ведущий:**

Да, это одна из основ самосовершенствования. Многим людям трудно понять это, потому что у них нет такого богатого опыта, как у вас.

### **Наполеон Хилл:**

Я принял эту истину и постепенно начал разрушать барьеры, мешавшие мне осуществить заветное желание. Однажды я просто поверил в то, что непременно стану обладателем ста тысяч долларов. И когда вера стала достаточно сильной, нужное количество денег как бы само собой появилось в моей жизни. Но прежде чем вдаваться в подробности, давайте вспомним о пяти важнейших принципах философии процветания. Четыре из них мы обсудили в предыдущих выпусках, пятого коснемся сегодня.

Итак, «Большая пятерка»:

1. *Конкретизация намерений.*
2. *Коллективные ментальные усилия.*
3. *Прикладная вера.*
4. *Дополнительный километр.*
5. *Творческое осмысление.*

Таковы самые главные из семнадцати законов успеха. Замечательные перемены случаются, когда эту пятерку на практике применяет тот, кто знает «Главный постулат благополучия». Такому человеку Вселенная открывает доступ к неисчерпаемым источникам положительной энергии.

Вы, наверное, удивитесь, если я скажу, что в качестве источника желаемых ста тысяч долларов я выбрал предпринимательский колледж в Чикаго. На тот момент он уже на протяжении пятидесяти лет имел надежную репутацию, отличаясь качеством предоставляемого образования.

Составив довольно легко воспринимаемый план, я обратился к руководству колледжа со следующими словами: «Джентльмены, вы все пользуетесь хорошей репутацией. Прежде вы

управляли деятельностью немалого числа колледжей, но сейчас остался только этот, и его, судя по всему, скоро тоже придется закрыть. Если вы позволите мне, я предоставлю вам такой же объем финансирования, какой мне удалось обеспечить Университету Ласалль Экстеншн, то есть примерно миллион долларов».

**Ведущий:**

Вы собирались получить сто тысяч долларов, но заявили, что готовы предоставить целый миллион. Звучит странно.

**Наполеон Хилл:**

Да, пока что трудно уловить смысл, но подождите, я расскажу историю до конца, и тогда, уверен, вы быстро поймете, в чем суть.

Руководству колледжа я также сказал: «Итак, возглавляя коммерческий отдел Университета Ласалль Экстеншн, я добился очень хороших результатов, поэтому предлагаю вам следующий план. Я начинаю преподавать в вашем колледже платный курс рекламного дела и торговли, включающий и обучение на дому, и занятия в классе. Распространять информацию о курсе будем не от моего имени, а от лица колледжа, что поднимет уровень популярности вашего заведения по всей стране. Убежден, что данный план обернется большей выгодой, чем все ваши нынешние курсы, вместе взятые».

Директор был впечатлен моими идеями. Он также заметил, что, зная о моей успешной деятельности в Ласалль Экстеншн, ничуть не сомневается в пользе сотрудничества со мной. Затем он спросил: «Какая заработная плата вас устроит?»

«Попробую обойтись без конкретной оплаты, – сказал я. – Я готов взять весь риск на себя. Вы будете использовать свои финансовые возможности, рекламируя и продавая мой курс. Стоимость обучения позволит нам оплачивать ежемесячные счета за рекламу. Мы продолжим следовать этому плану до тех пор, пока реклама не окупится полностью и пока вы не получите еще тысячу долларов в качестве довыплаты. Далее можно будет организовать бесплатное распространение информации, уже владея при этом тысячей долларов. Когда этот результат будет достигнут, вы назначите меня руководителем отдела рекламы и торговли. Это станет полноценной наградой за мой труд».

**Ведущий:**

Неплохая сделка. Но я все еще не понимаю, как именно вы намеревались заработать сто тысяч долларов.

**Наполеон Хилл:**

Думаю, от вашего внимания ускользнуло вот что: если в колледже учится несколько тысяч человек, каждый месяц оплачивающих выбранные курсы, то выработанная мной схема способна принести гораздо более ценные плоды, нежели просто сто тысяч долларов.

**Ведущий:**

Кажется, теперь понимаю. Вступив в сотрудничество с предпринимательским колледжем, вы создали в нем собственную полноценную школу и необходимость иметь сто тысяч наличными отпала?

**Наполеон Хилл:**

Совершенно верно. Однако не стоит думать, что впечатляющий результат мне удалось получить благодаря счастливому случаю. Значимость труда, которым я занимался в том учебном заведении, гораздо выше денег. Я, можно сказать, избавил его от угрозы полного забвения,

дал ему новые силы для развития. Через некоторое время «Брайант энд Стрэттон» – именно так называется этот колледж – стал одним из лидеров в сфере предпринимательского образования в Чикаго. Проработал я там полгода, то есть, можно сказать, получил сто тысяч долларов за шесть месяцев. Но заметьте, я заранее объявил руководству, что, начав вести курс рекламы и торговли, не буду сразу требовать оплату своего труда. Мне хотелось сделать нечто действительно стоящее ради колледжа, чтобы выгода, которую я стремился получить, была полностью заслуженной.

## «Большая пятерка» на практике

### **Ведущий:**

Доктор Хилл, вы использовали пять основополагающих законов, в результате чего вам вместе с сотрудниками колледжа удалось добиться успеха. Не могли бы вы разложить весь процесс на этапы и проанализировать его?

### **Наполеон Хилл:**

Начнем с того, что я точно знал, чего хотел, и разработал вполне понятный план достижения Главной Цели. Таким образом я выполнил *конкретизацию намерений*. Кроме того, я понимал, что мне необходим источник денежных средств. Замечу, что составление плана требовало от меня *творческого осмысления*. То есть я должен был мысленно скомбинировать все факторы успеха. Ясность и лаконичность плана я дополнил силой *прикладной веры*, а затем придумал, как сделать его максимально привлекательным для предпринимательского колледжа. Далее, когда меня приняли в качестве преподавателя, я начал соблюдать принцип *дополнительного километра* и не прекращал делать это в течение шести месяцев. Безусловно, мне и сотрудникам колледжа на протяжении всего периода нашего совместного труда помогал принцип *коллективных ментальных усилий*. У нас получилось провести отличную рекламную кампанию.

Как вы понимаете, если бы я проигнорировал хотя бы один из перечисленных законов процветания, мой план обернулся бы провалом.

Ко мне нередко обращались за помощью представители разных фирм и учреждений, столкнувшиеся с серьезными трудностями. Могу с уверенностью сказать: к такому непростому положению обычно приводит то, что начальство не уделяет должного внимания всем слагаемым «Большой пятерки».

### **Ведущий:**

Думаю, аналогичную ошибку совершают не только владельцы и руководители различных организаций, но и обычные люди, чувствующие необходимость изменить свою жизнь. Им нужно изучить теорию достижения успеха и не затягивать с выполнением конкретных действий. Принципы, которые вы называете «Большой пятеркой», необходимо применять регулярно, причем концентрируя одинаковый объем усилий на всех пяти элементах. В противном случае путешествие к мечте закончится довольно быстро. Надеюсь, я правильно понял то, что вы хотели до нас донести?

### **Наполеон Хилл:**

Да, все верно. Таковы одни из главных идей моей философии. Я имои ученики множество раз руководствовались ими и получали в конечном счете только положительный результат.

### **Ведущий:**

Доктор Хилл, поскольку за помощью к вам обращалось огромное количество людей, я хотел бы спросить, какие составляющие «Большой пятерки» игнорируются человеком чаще всего? Уверен, нашим слушателям тоже будет интересно узнать об этом.

### **Наполеон Хилл:**

Как правило, забывают о коллективных ментальных усилиях. Причем этим грешат в основном те, кто ни разу не добивался успеха в сфере предпринимательства. Успешные деловые люди прекрасно понимают, что процветание невозможно без взаимовыгодных связей с довольно большим числом единомышленников. Проблемы бывают очень разными, и чтобы

быстро и эффективно решать их, необходимо содружество представителей разных видов деятельности.

Как далеко продвинулись бы Эдисон или Форд, если бы решили достигать своих Главных Целей без поддержки других людей? Своими успехами эти два великих человека обязаны, помимо прочего, знаниям и жизненному опыту большого количества специалистов.

И конечно же, те, кто привык равнодушно относиться к собственному развитию, не осознают необходимость *лишнего усердия*. Если у вас мало денег, совсем нет возможности получить хорошее образование и отсутствуют связи, – а именно так начинали Эдисон и Форд, – то без соблюдения принципа *дополнительного километра* вам никак не обойтись. О нем можно забыть только в том случае, если вы готовы довольствоваться заурядными достижениями.

## Только вперед

### **Ведущий:**

Доктор Хилл, как именно вы взаимодействуете с человеком, который обращается к вам за помощью в достижении целей? В чем конкретно заключается ваша часть работы?

### **Наполеон Хилл:**

Вероятно, вы удивитесь, но любого клиента или ученика я консультирую до тех пор, пока не почувствую, что философию процветания он уже может применять самостоятельно и уверенно. Замечу, что когда подопечный начинает безответственно относиться к моим заданиям и наставлениям, то я незамедлительно прекращаю работать с ним. Возможно, я не очень скромн, но среди моих достоинств есть настойчивость и терпеливость. Именно они показали Эндрю Карнеги вполне достаточными для того, чтобы поручить мне кропотливое создание науки успеха, занявшее почти двадцать лет.

### **Ведущий:**

Скажите, а что бы вы предприняли, если бы руководители «Брайант энд Стрэттон» отказались следовать составленному вами плану?

### **Наполеон Хилл:**

Учитывая черты моего характера, о которых я только что упомянул, ответ, думаю, очевиден. Я бы сразу же постучался в двери какого-нибудь другого колледжа. А если бы и там мои идеи отклонили, я бы продолжал обращаться в разные учебные заведения до тех пор, пока руководители одного из них не приняли бы мое предложение. Просто запомните: если вы разработали действительно хороший, разумный план, то возможность осуществить его появится непременно. Я был полностью уверен в том, что «Брайант энд Стрэттон» нуждается в той модели сотрудничества, которую я хотел предложить. Это и был краеугольный камень веры в успех. Мои подопечные не бросают начатое, как только возникает временное препятствие – наоборот, им хочется идти к цели с еще большим упорством, чем раньше. Они знают: победишь только при одном условии – если не сдашься.

## Ключевые вопросы

### Ведущий:

Да, по-другому не бывает. Доктор Хилл, а что требуется от человека в самом начале, когда он становится членом одной из ваших учебных групп?

### Наполеон Хилл:

Я стараюсь в первые же дни получить полное представление о ментальном и эмоциональном состоянии всех учеников. Мне необходимо определить, с чего начинать работу с каждым из них. На первом занятии я раздаю анкеты, содержащие список вопросов, в которых отражен основной смысл нашей будущей совместной работы.

Вопросы эти звучат так:

Чего вы хотите добиться в жизни больше всего?

Когда вы хотите достичь этой цели?

Какие действия вы готовы совершить, чтобы заслужить желаемое?

Каким количеством денег вам, как вы считаете, нужно обладать, чтобы полностью избавиться от беспокойства по поводу двух вопросов:

а) непредвиденные траты,

б) обеспеченность в пожилом возрасте?

На оборотной стороне анкеты ученикам нужно кратко описать другие свои желания и намерения, кроме указанного в ответе на первый вопрос.

А в нижней части листа напечатано следующее обязательство:

*«Я верю, что на ментальном уровне уже являюсь обладателем всех тех благ, которые перечислил в данной анкете, и обещаю как можно точнее выполнять наставления Наполеона Хилла, чтобы постепенно осуществлять все желания, о которых я здесь заявил».*

Прямо под этой фразой оставлено место для подписи ученика.

### Ведущий:

Значит, сначала нужно создать у себя в голове образ того, к чему стремишься, затем тщательно продумать ход предстоящей работы и лишь после этого приниматься за дело.

### Наполеон Хилл:

Именно так. Я всегда сначала прошу человека составить полный список тех достижений, к которым он хочет прийти в процессе работы над собой. Меня интересует все: в каком доме он хочет жить, сколько в этом доме должно быть этажей, какая в нем должна быть мебель; какими автомобилями он хотел бы владеть; каким видом деятельности он желает заниматься, какие профессиональные обязанности он готов взять на себя, чтобы приносить пользу людям и так далее. Выяснив у подопечного необходимые подробности, я составляю один или несколько планов осуществления его желаний. Делаю я это, руководствуясь теми же принципами, которые помогли мне придумать способ получения ста тысяч долларов для открытия собственного отдела в чикагском колледже.

### Ведущий:

Итак, ваша философия основана на убеждении: получить желаемый результат можно лишь после того, как отдашь часть своей внутренней энергии, не ожидая быстрой награды за это. Думаю, люди, соблюдающие семнадцать принципов процветания, в конечном счете доби-

ваются положительных изменений не только на духовно-ментальном уровне. Эти энтузиасты оказывают благотворное влияние на все современное общество, так как распространяют идеи самоуважения, целеустремленности и объективного восприятия реальности.

**Наполеон Хилл:**

Вы точно выразили суть положительных сдвигов, возникающих в ходе применения науки успеха.

## История Чарльза Шваба

### Ведущий:

Люди из каких социальных слоев записываются к вам в ученики? Многие ли начинают свой путь с самых низов?

### Наполеон Хилл:

Да, таких много. Очень надеюсь, что скоро каждого работодателя обяжут четко прописывать в трудовом договоре основные принципы достижения успеха. Считаю, что это послужит прекрасным фундаментом для разумных, взаимовыгодных отношений между начальником и подчиненным. После такой перемены резко сократится количество забастовок, а это неизбежно приведет к улучшению жизни всего общества. Нужно понимать, что от последствий трудовых конфликтов могут страдать не только простые служащие и их руководители, но также представители любых сфер деятельности.

### Ведущий:

Насколько понимаю, вы не против профсоюзов. В то же время вы хотели бы, чтобы все честные труженики свободно развивались как личности, применяя семнадцать принципов вашей науки успеха.

### Наполеон Хилл:

Совершенно верно. И все эти мои желания, идеи и инициативы – плод того труда, к которому меня приучил Эндрю Карнеги. Этот человек помог достичь профессиональных высот большому количеству работников, чем кто бы то ни было из предпринимателей США. Один из его подчиненных, Чарльз Шваб, начинал свой трудовой путь с должности поденщика. Под влиянием Карнеги он взялся за соблюдение принципа *дополнительного километра* и через некоторое время стал компаньоном своего наставника, начав ежегодно получать доход в семьдесят пять тысяч долларов.

### Ведущий:

С уровня поденного рабочего на руководящий пост, да еще и с заработной платой почти как у президента США! Впечатляющий скачок. Наверняка мистер Шваб проявил определенные качества, зная о которых Эндрю Карнеги решил перевести своего подчиненного на столь высокую должность.

### Наполеон Хилл:

Главными особенностями Шваба, пожалуй, были дружелюбие и готовность помочь и поддержать в любой момент. Он не боялся *лишнего усердия*, а мы с вами знаем, что такие люди умеют быстро найти общий язык с окружающими.

### Ведущий:

Как именно было принято решение назначить его на такой важный пост? Сказал ли мистер Шваб своему начальнику, что считает себя достойным повышения, или же Карнеги сам пришел к такому выводу?

### Наполеон Хилл:

Мистер Шваб ничего в этом отношении не предлагал, Карнеги сам принял решение. Вдобавок, глава корпорации вскоре завел традицию: когда дела шли очень хорошо, он выдавал Швабу в конце года премию – около миллиона долларов.

Когда речь идет о необходимости сломать преграды между человеком и его мечтами, идею *лишнего усердия* по своему воздействию можно сравнить с динамитом.

**Ведущий:**

Мне даже кажется, что она заключает в себе мощь, похожую на атомную энергию.  
Неосязаемые бонусы

**Ведущий:**

Выходит, за то, чего от Чарльза Шваба ожидали, он получал семьдесят пять тысяч долларов, а за *дополнительные километры* зарабатывал, можно сказать, в десять раз больше, так?

**Наполеон Хилл:**

Да, именно так. Сотни моих учеников добивались и продолжают добиваться не менее удивительных результатов, причем не только в деловой сфере. Не будем забывать, что принцип *дополнительного километра* способствует улучшению здоровья и предотвращает, например, развитие язвы желудка. Отличное здоровье, удовольствие от работы, прекрасные взаимоотношения с коллегами, друзьями, родственниками – все это становится доступным тому, кто руководствуется философией *лишнего усердия*. Я счастлив, что принадлежу к числу таких людей. Мне теперь известно, какое впечатляющее изобилие материальных и нематериальных богатств появляется в жизни, если проявляешь трудолюбие и упорство.

**Ведущий:**

Но ведь бывает и так, что плодами труда бескорыстного работника пользуются эгоисты, не собирающиеся отдавать ему что бы то ни было взамен.

**Наполеон Хилл:**

Увы, такое случается. Однако нужно понимать, что в подобной ситуации истинным неудачником является не честный трудяга, а тот человек, который никак не выражает благодарность за чужую работу. Стоит запомнить: какие бы действия вы ни совершали для других, в конечном счете вы это делаете для себя. Такова одна из смысловых граней *дополнительного километра*. Осознав это, вы создадите внутренний стержень, который будет помогать вам при непредвиденных трудностях и конфликтах; вы научитесь воспринимать любую преграду как ступень, ведущую на более высокий уровень саморазвития. Вы откроете в себе источник ментально-эмоциональных сил, с помощью которых будете уверенно идти к своей Главной Цели, не попадая под влияние пессимистов или неблагоприятных обстоятельств.

Словом, *лишнее усердие* оборачивается куда большими успехами, чем просто повышение дохода. Вопрос материальных ценностей в данном случае, пожалуй, вообще самый легко- и быстрорешаемый.

Хитрецы, как правило, пытаются из каждой сделки извлечь все до последнего доступного цента. А мудрый предприниматель сперва применяет философию *дополнительного километра*, таким образом устанавливая хорошие взаимоотношения с покупателями и партнерами. У такого умного и внимательного профессионала довольно быстро появляется большое количество единомышленников и, конечно, клиентов. Я знаком с торговцем, который несколько лет назад вел свою деятельность в маленькой бакалейной лавке, а сейчас владеет шестью магазинами. Знаете, что послужило причиной такому прогрессу? Все очень просто: когда, например, вместо дюжины яиц, стоившей семьдесят пять центов, покупатель хотел взять только поло-

вину, мой знакомый делал скидку и отдавал шесть яиц за тридцать семь центов. На тот момент, насколько я помню, ни один продавец, кроме него, так не поступал. Все, наоборот, старались выжать из клиента последний грош и становились скорее объектами неприязни людей, чем обладателями реальной выгоды.

Если не заикливаться на таких понятиях, как «успех» и «неудача», то можно осознать следующее: исход любого дела в конечном счете зависит от деталей, на которые мы, увы, часто не обращаем внимания. И одной из таких деталей почти всегда является *лишнее усердие* – иногда даже небольшое, – которое мудрый человек проявил, а неопытный и самонадеянный в число своих главных принципов не включил.

**Ведущий:**

Спасибо, доктор Хилл. Друзья, сегодняшний выпуск был посвящен важнейшему элементу процветания – принципу *дополнительного километра*. В следующий раз Наполеон Хилл подведет итог наших бесед об этом принципе, так что не забудьте настроиться на нашу волну.

## Рано или поздно

### **Наполеон Хилл:**

Здравствуйте, уважаемые слушатели. Хочу сразу предложить в качестве основной идеи сегодняшнего выпуска следующие слова: «Выполняя обязательство, поручение или просьбу, прикладывайте больше старания, чем предусмотрено вашими договоренностями и обещаниями. Спустя некоторое время Вселенная вознаградит вас стократно». Давайте продолжим разговор о четвертом слагаемом «Большой пятерки» – философии *лишнего усердия*, или *дополнительного километра*.

## Честный соискатель

Однажды Генри Форд рассказал мне о любопытном случае, который довольно ярко иллюстрирует взгляды обывателей на трудолюбие и настойчивость.

Это произошло, когда мистер Форд находился на одном из первых этапов развития своей карьеры в автомобилестроении. Он объявил о наличии весьма перспективной вакантной должности на своем предприятии. Откликнулось несколько соискателей, один из которых по профессиональным качествам был, казалось, на голову выше остальных. Мужчину пригласили лично побеседовать с Фордом, и вскоре встреча состоялась.

Когда речь зашла о размере жалованья, кандидат сказал:

«Согласен на такую сумму, какую вы сами готовы мне платить».

Они обсудили еще пару вопросов, и Форд подвел итог:

«Что ж, пока я, разумеется, не могу точно определить вашу ценность как работника, а сами вы размер платы устанавливать не желаете. В связи с этим предлагаю следующее. Вы будете трудиться у нас ближайший месяц, и по окончании этого срока я, уже увидев ваши способности и определив исходя из этого вашу ценность, заплачу столько, сколько вы заслуживаете».

«Ну уж нет! – воскликнул соискатель. – Я получаю гораздо больше там, где работаю сейчас».

### **Ведущий:**

Полагаю, после таких слов мистер Форд распрощался с этим человеком.

### **Наполеон Хилл:**

Нет, кандидат все-таки согласился на предложенные условия и был принят. Однако испытательный срок ему успешно пройти не удалось. Еще до конца месяца Форду стало ясно, что кандидат невольно выпалил чистую правду, когда сказал, что ему на предыдущем рабочем месте платили больше, чем он заслуживает. Это был один из тех работников, которые считают, что все вокруг им что-то должны. Вряд ли он когда-нибудь задумывался о том, что прежде чем требовать высокой награды, нужно показать, что ты ее достоин.

## Пара карандашей

У меня накопилось много наглядных примеров того, насколько эффективным может быть *дополнительный километр*. Расскажу, пожалуй, о человеке, который начал с затачивания двух простых карандашей, а в результате заработал двенадцать миллионов долларов.

### **Ведущий:**

Двенадцать миллионов за два наточенных карандаша?

### **Наполеон Хилл:**

Нет, конечно, не все так просто. Но этими письменными принадлежностями он, скажем так, проложил себе дорогу к целому состоянию. Определяющую роль сыграли, как это часто бывает, детали. То, что большинству людей кажется мелочами, способно привести либо к большому успеху, либо к большому разочарованию.

Однажды Уильям Дюран, основатель «Дженерал Моторс», направился в «Нью-Йорк сити банк», чтобы обналичить чек. Мистер Дюран пришел спустя несколько минут после закрытия банка, но все же постучал в дверь. На этот звук пришел один из клерков и, открыв дверь, согласился обналичить чек. Служащего звали Кэрол Даунс, и он настолько вежливо и профессионально выполнил задачу, что предприниматель решил удостоить его особого внимания.

### **Ведущий:**

Что же именно сделал мистер Дюран?

### **Наполеон Хилл:**

Предложил должность в своей компании с жалованьем чуть выше того, которое Даунс получал в банке. Молодой человек согласился и вскоре пришел на свое новое рабочее место. Ему предоставили стол почти в самом конце большого помещения, в котором помимо него трудились еще человек двадцать. По окончании первого рабочего дня, ровно в пять вечера, прозвучал гонг, и служащие поспешили покинуть свои места. Новичок же не стал торопиться и подождал, пока все выйдут, вероятно не желая становиться частью суетливой толпы. Его удивило столь сильное стремление работников побыстрее уйти домой. Спустя пару минут из своего кабинета вышел начальник. Судя по выражению его лица, он что-то искал, и Даунс, заметив это, спросил:

«Могу ли я чем-то помочь, мистер Дюран?»

«Да, пожалуй, – ответил тот. – Мне нужен карандаш».

Парень взял два карандаша со своего стола, как следует заточил их с помощью машинки, и передал шефу.

«Благодарю», – сказал Дюран и направился в свой кабинет.

Затем, по словам самого Даунса, «начальник остановился, обернулся и посмотрел мне прямо в глаза. Это продолжалось всего несколько секунд, и, хоть он не произнес ни слова, я осознал, что было положено начало какой-то очень важной цепи событий. В тот день я дал зарок никогда не покидать контору раньше мистера Дюрана. Вскоре эта привычка привела к любопытной перемене. Начальник стал очень часто в течение дня обращаться ко мне с какой-нибудь задачей, которая не относилась к моим прямым обязанностям. И он, безусловно, понимал, что за дополнительную работу я был достоин особого вознаграждения».

### **Ведущий:**

Другими словами, Даунс не убежал домой сразу после удара в гонг, так как чувствовал, что *лишнее усердие* поднимет его в глазах начальника.

**Наполеон Хилл:**

Конечно. Увы, такая философия чужда большинству служащих. Даунса на протяжении года переводили с одного рабочего места на другое, чтобы дать ему возможность понять, где именно он раскроет свой потенциал в полной мере. А в один прекрасный день сам Дюран пригласил парня к себе в кабинет и сообщил, что намеревается назначить его ответственным за установку оборудования на новом заводе «Дженерал Моторос». Когда он спросил, считает ли Даунс себя готовым к подобной задаче, тот ответил: «Мистер Дюран, если вы готовы доверить мне эту работу, то можете не сомневаться в том, что я ее выполню».

«Хорошо, – сказал тот. – Тогда поезжайте и принимайтесь за дело. Думаю, это займет около месяца. Когда закончите, вернетесь и расскажете мне, как все прошло».

**Ведущий:**

Дюран, на мой взгляд, рисковал, посылая бывшего клерка провести установку дорогостоящего оборудования. Парень вряд ли разбирался в подобных вопросах.

**Наполеон Хилл:**

Если бы на его месте был другой рабочий, то да, я бы сказал, что решение руководителя было неразумным. Однако Уильям Дюран, на тот момент уже целый год наблюдая усердие Даунса, прекрасно понимал, что молодой человек разительно отличается от большинства служащих. И вряд ли вас удивит, если я скажу, что, получив ответственное задание, Даунс начал действовать в полном соответствии с моей наукой успеха. Первым делом он нанял опытного инженера, чтобы тот поехал вместе с ним и в любой момент был готов помочь. То есть молодой человек не забыл о принципе *коллективных ментальных усилий*, который мы обсуждали в предыдущих выпусках.

Итог был таков: еще за неделю до конца срока, на который рассчитывал Дюран, Кэрол прислал ему в Нью-Йорк сообщение о том, что задание выполнено.

**Ведущий:**

Что произошло дальше?

**Наполеон Хилл:**

Когда молодой сотрудник вернулся, ему сказали, что шеф хочет немедленно поговорить с ним.

Войдя в кабинет начальника, Кэрол услышал следующее: «Ну что, Даунс, пока вас не было, ваше рабочее место досталось другому».

«То есть я... уволен?! Позвольте узнать, по какой причине?»

«Не будем об этом прямо сейчас, – сказал Дюран. – Пойдите и подготовьте стол, за которым работали, для нового сотрудника, а затем возвращайтесь сюда. Надо будет кое-что обсудить. Кстати, когда будете проходить мимо углового кабинета, обратите внимание на табличку, висящую на его стеклянной двери. На ней напечатаны имя и фамилия нового старшего управляющего».

Вообразите себе удивление нашего молодого труженика, когда он увидел на стеклянной двери следующую аккуратную надпись: «Кэрол Даунс, старший управляющий». Он тут же побежал в кабинет начальника и спросил, что означает эта новая табличка.

«Именно то, что на ней написано, – ответил Дюран. – Вы превосходно справились с очень важным заданием, и поэтому я назначаю вас старшим управляющим. Теперь ваш годовой оклад составляет пятьдесят тысяч долларов».

**Ведущий:**

А что насчет наточенных карандашей, обернувшихся двенадцатью миллионами долларов? Ведь человеку, получающему пятьдесят тысяч в год, такую сумму придется зарабатывать довольно долго.

**Наполеон Хилл:**

Безусловно. Однако повышение жалования было лишь частью большого возмещения Даунсу за его труды. Дружеские отношения с влиятельным промышленником оказали на жизнь Кэрла весьма благотворное влияние. Перед ним открылось множество путей саморазвития в самых разных сферах деятельности, помимо службы в компании мистера Дюрана.

Долгое время прилагая *лишнее усердие* во многих областях предпринимательства, Даунс в конечном счете стал обладателем состояния в двенадцать миллионов долларов и отошел от дел. Сейчас он живет в Атланте, штат Джорджия, и оказывает консультационные услуги компании «Ассоциация губернаторов южных штатов», не переставая следовать философии *дополнительного километра*.

**Ведущий:**

Что еще вы можете сказать о Даунсе? Можно ли назвать его гением? Или, возможно, он обладал ярко выраженным обаянием? Чем он отличался от сослуживцев, которые стремительно уносили ноги из конторы в конце рабочего дня?

**Наполеон Хилл:**

Кэрл не обладал выдающимися талантами. От большинства его отличало, пожалуй, только то, что он прошел полный курс моей философии успеха. Не просто так решил парень наточить именно два карандаша, а не один, как просил мистер Дюран. И не без причины взял Кэрл с собой в командировку опытного инженера: он понимал, что в одиночку не справится.

**Ведущий:**

Теперь все ясно. Даунс был вашим учеником!

**Наполеон Хилл:**

Не просто учеником. Когда его приняли в компанию Дюрана, парень стал в начале каждой недели приходить ко мне на консультацию. Я объяснял план действий, которого он должен был придерживаться в течение ближайших семи дней. Я также помог Даунсу найти умелого инженера, для которого не составляло труда безупречно провести установку нового оборудования. В общем, моя наука успеха позволила полностью застраховаться от провала. Подобная защита доступна любому, кто готов добросовестно соблюдать принципы процветания и мои рекомендации.

**Ведущий:**

Раз ваша философия помогает полностью застраховаться от провала, значит она является стопроцентной гарантией успеха. Нелегко принять этот факт! Для огромного количества людей «успех» – это всегда нечто очень далекое, труднодостижимое, даже фантастическое.

**Наполеон Хилл:**

Я советую им проверить на себе действие семнадцати принципов моей философии. Уверен, они не пожалеют.

Основание для доверия

**Ведущий:**

Доктор Хилл, приведите еще несколько примеров эффективности *дополнительного километра*.

**Наполеон Хилл:**

Некоторое время назад мы с миссис Хилл переехали в Калифорнию. Нужно было открыть счет, и, взяв рекомендательное письмо от нашего попечителя, мы направились в одно из отделений Банка Калифорнии. Управляющий, которому было адресовано письмо, прочел его и незамедлительно приступил к оформлению необходимых документов. Пока он писал, мы перекинулись парой фраз, и я сказал кое-что о принципах достижения цели. Вдруг, оторвавшись от работы, мужчина еще раз прочитал рекомендательное письмо и взволнованно посмотрел на нас. «Я думал, вы просто какой-то другой мистер Хилл, – радостно произнес он и протянул мне руку, – а вы, оказывается тот самый Наполеон Хилл! Позвольте поздравить вас: вы выбрали самый чудесный город на земле и обратились к услугам самого лучшего банка из всех ныне существующих! Рад приветствовать вас обоих здесь! Хочу, чтоб вы знали: работа всех отделений нашего банка протекает в полном соответствии с принципами вашей науки успеха. И результаты у нас отличные».

Вышли мы уже с новым рекомендательным письмом, на основании которого могли обналичивать чеки во всех отделениях Банка Калифорнии. Философия процветания помогает достигать вполне реальных, значимых результатов, создает атмосферу надежности, разрушает страхи, тревоги и подозрительность. Да, деятельность Банка Калифорнии строится на законах процветания и поэтому приносит пользу огромному количеству людей.

## Первая работа

### **Ведущий:**

Не могли бы вы дать пару советов юношам и девушкам, которые недавно окончили школу? Могут ли они извлечь пользу из вашей философии, пока ищут первую в своей жизни работу?

### **Наполеон Хилл:**

Расскажу вам, как я сам начинал трудиться после учебы в предпринимательском колледже. Это было за несколько лет до судьбоносной встречи с Эндрю Карнеги, в ходе которой, как вы знаете, он предложил мне начать исследование основополагающих законов успеха.

Итак, будучи выпускником колледжа, я поступил следующим образом. Из всех самых выдающихся, преуспевающих и знаменитых людей Виргинии, где я тогда проживал, я выбрал одного и написал ему вот такое письмо.

Генералу мистеру Руфусу Эйрису  
Биг-Стоун-Гэп, Виргиния

Здравствуйте, уважаемый генерал Эйрис.

Совсем недавно я завершил обучение основам предпринимательства и делопроизводства. Хочу трудиться в Вашей организации, поскольку Вы самый успешный руководитель в Виргинии. Работу под Вашим началом считаю привилегией, за которую готов заплатить.

Хочу предоставить Вам любую сумму денег за право стать сотрудником Вашей организации на шесть месяцев. Если по завершении испытательного срока Вы посчитаете, что я не соответствую Вашим требованиям, то мои деньги останутся у Вас в качестве компенсации. Если же Вы захотите оставить меня в своей фирме, то сумма будет с того дня моей официальной заработной платой.

С уважением  
Наполеон Хилл

И генерал вскоре прислал мне ответ.

Здравствуйте, мистер Хилл.

Если готовы, то приходите и принимайтесь за дело в самое ближайшее время! Хотя я с Вами не знаком, но уверенность в своих силах, которая, судя по всему, вам присуща, подкупает! Наверняка у такого человека, как Вы, есть и другие весьма ценные качества.

С уважением  
Руфус Эйрис

### **Ведущий:**

Удивительно! И что же произошло после того, как вы получили это письмо?

### **Наполеон Хилл:**

Генерал принял меня в свою фирму на должность секретаря. Когда я проработал на этом месте уже около года, Эйрис назначил меня старшим управляющим в принадлежавшую ему компанию «Сиборд коул» в городе Ричлендс, штат Северная Каролина. Мне в ту пору еще не было двадцати лет, но, настойчиво соблюдая принцип *дополнительного километра*, я сумел заработать неплохую репутацию и отточить очень важные навыки. Этот прогресс привел к тому,

что во мне увидели достойного кандидата на проведение интервью с Эндрю Карнеги. А когда мы уже начали общаться с этим выдающимся человеком, он довольно скоро решил доверить мне выполнение весьма интересного задания. Я имею в виду длительное изучение принципов и правил достижения успеха, причем нужную информацию я должен был получать непосредственно из уст самых влиятельных и известных людей США.

**Ведущий:**

Начиная общение с работодателем, вы выбрали такой подход, который не предусматривал почти никаких неудобств и риска для мистера Эйриса, так? Генерал, судя по всему, не видел ни одной причины отказывать вам.

**Наполеон Хилл:**

Верно. Именно такому подходу я уже обучил сотни мужчин и женщин, стремившихся занять высокие посты в деловых кругах.

## Неизбежная награда

### **Ведущий:**

Доктор Хилл, многие говорят, что вы добились бóльшего количества впечатляющих результатов во всех сферах жизни, чем кто бы то ни было другой из ныне живущих на планете. Это очень сильное утверждение, и, ничуть не сомневаясь в его правдивости, я хотел бы попросить вас продолжить рассказ о ваших удивительных успехах.

### **Наполеон Хилл:**

Что ж, вернемся на тридцать пять лет назад, когда я взялся помогать Университету Ласалль Экстеншн решать его самую основную проблему – недостаток капитала.

Любопытно, что я нашел такой выход, который ни разу не рассматривался руководством. Я разослал восемнадцать тысячам студентов университета письмо, в котором убеждал приобрести акции данного учебного заведения. Позже всем тем, кто согласился стать акционером, я предложил поучаствовать в рекламе нового платного курса.

То есть акционеры должны были распространить о нем информацию среди своих друзей, знакомых и убедить приобрести его. В результате уже через полгода нам удалось заработать свыше миллиона долларов. Количество студентов, кстати, возросло вдвое. И насколько я знаю, в университете до сих пор придерживаются разработанного мной тогда плана.

### **Ведущий:**

Оказались ли в итоге эти перемены столь же благоприятными лично для вас, сколь и для Ласалль Экстеншн?

### **Наполеон Хилл:**

Для меня пользы было даже больше, чем для университета. Его руководители поспособствовали тому, что меня назначили советником Вудро Вильсона в годы Первой мировой войны. Такого рода служба позволила мне познакомиться со многими выдающимися личностями. Прошу вас всегда помнить: если вы оказываете помощь, выполняете просьбу или поручение, сохраняя доброжелательный настрой и Конструктивное Мышление, то возмещение за приложенные усилия обязательно осуществится. Просто иногда это происходит чуть позже, чем нам хотелось бы.

### **Ведущий:**

Благодарю, доктор Хилл. В следующий раз поговорим о пятом, и последнем, принципе «Большой пятерки». Я имею в виду принцип *творческого осмысления*. Узнаем, почему он является одним из основополагающих элементов процветания.

## Воображение

### **Наполеон Хилл:**

Здравствуйтесь, уважаемые слушатели. Желаю каждому из вас почувствовать ту же гармонию и наполненность, которые испытываю я, когда делюсь с вами своими знаниями.

Сегодня обсудим пятое слагаемое «Большой пятерки», необходимой для тех, кто стремится к саморазвитию. Речь пойдет о принципе *творческого осмысления*, то есть о разумном управлении собственным воображением.

Существует два вида воображения.

Когда работает *синтетическое воображение*, ваш мозг оперирует уже имеющимися идеями, планами, фактами и просто составляет из них новые комбинации. Этот путь редко помогает придумать что-то неординарное. Почти все современные предприниматели и промышленники пользуются в своей работе именно *синтетическим воображением*.

Но еще есть *творческое воображение*. Оно находится в подсознательной части разума и служит посредником для передачи вашему сознанию новых, нестандартных идей. Однако происходит это лишь тогда, когда у вас есть очень сильное желание добиться цели или вами движет один из базовых человеческих мотивов.

Такова одна из необычных особенностей *творческого воображения*.

## Стимул

### **Ведущий:**

Доктор Хилл, существует ли метод, с помощью которого можно стимулировать свое *творческое воображение* и применять его на практике?

### **Наполеон Хилл:**

Да, конечно. Для этого нужно соблюдать принцип *коллективных ментальных усилий*. То есть объединить два или более разума на основе безупречной духовно-ментальной гармонии и стремления к общей Главной Цели. Именно в таком режиме *творческое воображение* каждого из участников группы начинает выполнять свою функцию все лучше и лучше, постепенно открывая доступ к Вневременной Мудрости. Это крайне важный этап коллективного развития. Только принимая участие в командной работе, человек сможет получить исчерпывающее представление о силе и эффективности фундаментальных законов Вселенной. Мы уже затрагивали эту тему в предыдущих выпусках.

Те из слушателей, кто знаком с психологией религиозных групп, знают, какую ментальную и духовную мощь ощущают верующие во время проведения различных ритуалов. Если, достигнув пика эмоционального возбуждения, человек сосредоточится на каком-либо намерении, плане или желании, этот ментальный образ незамедлительно перейдет в сферу Подсознания. Вскоре после этого Вселенная сформирует обстоятельства таким образом, чтобы молившийся смог вполне реальными способами прийти к желанному результату.

### **Ведущий:**

Вот теперь я начинаю понимать высокую значимость тех четырех принципов процветания, о которых мы говорили в прошлых выпусках. Все четыре нужны, чтобы подготовить Сознание к полноценной работе *творческого воображения*, так?

### **Наполеон Хилл:**

Именно! Сочетая *конкретизацию намерений*, *коллективные ментальные усилия*, *прикладную веру* и *дополнительный километр*, человек открывает в себе источник природной созидательной энергии. А чтобы дойти до состояния готовности к конструктивным действиям, необходимо изучить и правильно применить все семнадцать принципов процветания.

## Изобретение мистера Эдисона

### **Ведущий:**

Думаю, стоит привести примеры использования как *синтетического*, так и *творческого воображения*.

### **Наполеон Хилл:**

Хорошая мысль. Во-первых, вспомним, как Томас Эдисон создавал лампу накаливания. На первый взгляд, это случай использования *синтетического воображения*. Мы уже говорили о том, что Эдисон больше десяти тысяч раз пытался добиться цели. И однажды ему наконец удалось объединить две простые идеи в одно целое и подарить миру великое изобретение. Однако Эдисон, сочетая уже имевшиеся у него знания, почти случайно прибегнул к *творческому воображению* и буквально за пару минут нашел решение проблемы. Причем произошло это после того, как утомившийся от работы изобретатель решил вздремнуть. После пятнадцати минут сна в его сознании внезапно возникла разгадка, ради которой Эдисон и провел более десяти тысяч опытов.

### **Ведущий:**

Что же пришло в голову Эдисону во время той загадочной вспышки вдохновения?

### **Наполеон Хилл:**

Раньше он знал, что если на кусок проволоки с обоих концов воздействовать электрическим током, то он нагревается и, начиная испускать свет, почти сразу же сгорает. Но Эдисон вспомнил о простом принципе, с помощью которого с давних времен добывают уголь: складывают дрова, поджигают и засыпают землей, позволяя им медленно гореть. Низкая скорость горения обеспечивается тем, что внутрь поступает лишь небольшое количество кислорода. Когда эти факты всплыли в сознании Эдисона, он поспешил в лабораторию и провел новый эксперимент. Поместив кусок проволоки внутрь бутылки, а затем, выкачав из сосуда весь воздух и запечатав горлышко, изобретатель пустил электрический ток по проволоке. Именно в тот миг и появилась первая лампа накаливания в мире. Это был результат неожиданного сочетания двух давно известных человечеству идей. Проволока не могла сгореть быстро, так как доступ к кислороду был закрыт.

### **Ведущий:**

Доктор Хилл, я сейчас мог бы задать с десятков вопросов, но меня больше всего интересует один: почему мистер Эдисон провел более десяти тысяч опытов, просто придумывая сочетания разных идей, вместо того чтобы сразу применить принцип *творческого осмысления*?

### **Наполеон Хилл:**

Я задумался об этом вскоре после первой встречи с Эдисоном. Это было тридцать пять лет назад. Чуть позже, когда мы встретились еще раз, он сказал мне следующее: «Я не прибегал к *творческому осмыслению* потому, что не знал о существовании такого метода». Вот, в общем-то, и вся суть этой истории. В одной фразе. Эдисон, проводя эксперименты, не подозревал о возможности применить *творческое воображение*, однако начал использовать его интуитивно. И это позволило изобретателю разгадать великие тайны Природы.

Теперь постараюсь тщательно подбирать слова, поскольку мы вновь подходим к теме «Главного постулата благополучия». Каждый слушатель должен раскрыть его для себя сам. Могу дать что-то вроде подсказки: большинство из тех моих учеников, которым удалось

выявить «Главный постулат благополучия», сделали это на моих лекциях о принципе *творческого осмысления* или после того, как прочитали о нем в моих книгах.

Как вы думаете, насколько большой оказалась для всего мира экономическая значимость того удачного опыта с проволокой и бутылкой? Лично мне сложно даже представить. Но если попытаться, то несомненно получится, что выгода, которую получило все человечество, начав использовать новую лампу, огромна. Мы вошли в век электричества и избавились от многих трудностей, которые раньше отнимали уйму сил. Эта перемена стала основой всей нашей нынешней экономической системы. Сотни тысяч людей получили новые, хорошо оборудованные рабочие места. Удивительно, что когда один разум порождает очень необычную идею, то она незамедлительно воплощается в реальность как часть правильного общечеловеческого плана развития.

## Озарение простого рабочего

### Ведущий:

Что ж, перейдем к следующим примерам того, как можно добиться успеха с помощью принципа *творческого осмысления*.

### Наполеон Хилл:

Расскажу об одном из моих учеников. Его зовут Кларенс Сондерс, живет он в Мемфисе, штат Теннесси. Он из тех, кто достиг богатства и известности, используя лишь *синтетическое воображение*. Сначала Кларенс работал в продуктовой лавке – обеспечивал доставку товаров и раскладывал их по полкам. Однажды, отправившись на ланч, он увидел, что в недавно открывшемся кафетерии стояла длинная очередь посетителей. Причем они сами выбирали блюда и ставили себе на подносы, постепенно продвигаясь к кассе. Такого Сондерс не видел еще ни разу.

Ведомый любопытством, мужчина решил тоже поучаствовать в необычном процессе. Взяв поднос и поставив на него выбранные блюда, Кларенс присоединился к очереди. К тому моменту, когда он приблизился к кассе, у него в голове уже сформировался многообещающий замысел. Сев за стол, Кларенс почувствовал себя окрыленным новой идеей и, оставив ланч нетронутым, помчался обратно на свое рабочее место, чтобы поговорить с владельцем лавки. «Есть идея, с помощью которой мы разбогатеем! – воскликнул он. – Давайте организуем в этом помещении магазин самообслуживания. Каждому посетителю будем выдавать корзину, чтобы он мог сложить в нее нужные ему продукты, а затем расплатиться на кассе и уйти».

### Ведущий:

И как начальник отреагировал на эту мысль?

### Наполеон Хилл:

Отрицательно. «Вот что я думаю, Кларенс, – сказал он. – Я уже когда-то говорил, что твоя фантазия тебя до добра не доведет. В этой лавке твоя обязанность – следить за доставкой товаров, а ты увлекся обдумыванием теорий, сулящих миллион долларов. К сожалению, у меня нет иного выбора, кроме как рассчитать тебя». Но Сондерс не растерялся и выпалил: «Нет уж, я увольняюсь по собственному желанию». И он действительно навсегда покинул привычное место. Вскоре нашлись умные люди, пожелавшие оказать предприимчивому парню финансовую поддержку для осуществления его проекта. По прошествии времени Кларенс открыл свой первый магазин, в котором действовал принцип самообслуживания. А позже мистер Сондерс стал владельцем целой сети подобных магазинов. Еще через четыре года он продал сеть – называлась она, кстати, «Пиггли-Уиггли» – и получил более четырех миллионов долларов.

### Ведущий:

Молодец! Миллион за каждый год работы. Неплохой доход, если вспомнить, что все начиналось с одной-единственной идеи.

### Наполеон Хилл:

Да, и она была даже не придумана Кларенсом Сондерсом, а позаимствована у владельцев кафетерия. Он вдохновился, быстро сообразил, что к чему, и решил преподнести людям концепцию самообслуживания в новой форме – продаже продуктов питания.

### Ведущий:

Полагаю, бывший начальник Кларенса, узнав об успехах находчивого торговца, корил себя за неумение распознавать хорошие идеи.

**Наполеон Хилл:**

Да, мне рассказывали, что так оно и было. Около ста тысяч долларов за каждое слово – примерно такую выгоду, по признанию самого владельца лавки, он упустил, когда произнес в адрес Кларенса отповедь о вреде фантазий и выразил желание расчитать его. А ведь Сондерс намеревался предоставить своему шефу право собственности на половину будущей прибыли.

**Ведущий:**

Однако, как я слышал, Кларенс потерял все то, что заработал с помощью «Пиггли-Уиггли». Как это случилось?

**Наполеон Хилл:**

Накопленные доходы он растерял на биржевом рынке. Но не думаю, что сейчас подходящее время и место для разговора об этом. Я люблю подробно разбирать успех людей, а не провалы. Впрочем, могу предположить, что если бы Кларенс Сондерс открыл для себя закон *творческого осмысления* чуть раньше и потратил на его изучение чуть больше времени, то он, вероятно, смог бы избежать неудачи.

Вот мистер Эдисон, заработав приличное состояние, сумел сохранить его, поскольку целенаправленно применял для этого определенные методы. Он был человек бережливый, знал меру во всем и не слишком любил рисковать.

## Союз с Фордом

Работая над созданием первого «экипажа без лошадей», то есть автомобиля, Генри Форд применял не что иное, как *синтетическое воображение*. Двухместную коляску на конной тяге он в своем разуме совместил с молотилкой, приводимой в движение паром. Дополнив сочетание этих двух давно существовавших концептов необходимыми деталями, мистер Форд создал то, что радикально изменило образ жизни американцев.

В начале своей карьеры Генри Форд извлекал пользу только из *синтетического воображения*. В дальнейшем, начав применять принцип *коллективных ментальных усилий* вместе с супругой и деловыми партнерами, мистер Форд открыл для себя и силу *творческого воображения*.

### **Ведущий:**

Говорят, он был одним из тех, кто принимал непосредственное участие в создании философии процветания. Знания, которыми Форд поделился с вами, стали одной из важнейших частей вашей науки успеха, верно?

### **Наполеон Хилл:**

Да. И я постарался сделать так, чтобы наше сотрудничество всегда было взаимовыгодным. Чем больше ценной информации я получал от мистера Форда, тем больше отдавал взамен. Кстати, именно я убедил его платить своим рабочим по пять долларов ежедневно. Это нововведение потрясло весь промышленный мир, но в итоге оказалось одним из самых правильных и выгодных решений, которые когда-либо принимал Форд. Стоит отметить, что в ту пору среднестатистический рабочий в США получал около двух с половиной долларов в день. Без ложной скромности скажу, что одной из главных причин, по которым Форд научился успешно применять *творческое воображение*, наверняка было общение со мной и чтение моих книг. Качество продукции на предприятиях Форда повысилось вдвое, равно как и прибыльность.

### **Ведущий:**

Это очень интересно. Получается, он был одновременно и соавтором вашей философии, и вашим учеником. Про вас, доктор Хилл, говорят, что вы помогли достичь успеха большому количеству людей, чем удавалось кому бы то ни было на этом свете. И перед этим вы, можно сказать, прошли специальную подготовку, изучив основные жизненные принципы сотен выдающихся личностей, которые сделали нашу державу великой, сильной и богатой.

### **Наполеон Хилл:**

Да, полагаю, не было еще в мире философа, получившего столько поддержки от преуспевающих и мудрых лидеров, сколько посчастливилось получить мне. Очень надеюсь, что их ценнейшие знания скоро станут достоянием миллионов людей, которые пока еще не нашли себя в этом пугающем их хаосе современности.

## Как правильно созидать

Поговорим о случаях, когда закон *творческого осмысления* был выгодно дополнен *синтетическим воображением*. Все знают, что первый летательный аппарат придумали и сконструировали братья Райт. Никто до них не делал ничего подобного. Орвилл и Уилбур не переставали проводить эксперименты с разными моделями крыльев, создавали комбинации разных идей, пока наконец не открыли для себя принцип *творческого осмысления*. Испытав вдохновение и по-новому взглянув на аэродинамику, Орвилл и Уилбур создали моторный аэроплан, на котором и совершили первый в истории человечества пилотируемый полет.

Любопытно, что фонограф, или «говорящая машина», был единственным изобретением, созданным Эдисоном с помощью этого принципа. Все остальные успешные разработки он подарил миру, применив либо только *синтетическое воображение*, либо сочетая этот вид мышления с соблюдением закона *творческого осмысления*. Идея фонографа возникла как бы из ниоткуда. Как рассказывал мне сам Эдисон, он просто выполнял повседневные задачи, как вдруг в определенный момент перед его мысленным взором предстало нечто вроде чертежа нового аппарата. Вскоре мистер Эдисон в сотрудничестве со специалистом по механике воплотил этот образ в реальность, и первое же испытание «говорящей машины» прошло успешно.

### **Ведущий:**

Дайте, пожалуйста, советы тем, кто хочет извлечь пользу из закона *творческого осмысления*.

### **Наполеон Хилл:**

Во-первых, никогда не забывайте о своем внутреннем судье – совести. Если слышите ее голос, то поступайте именно так, как он вам велит.

Во-вторых, не ограничивайтесь заурядными мечтами. Убедите себя, что любая цель вам по плечу. Наполните разум таким количеством конструктивных мыслей и намерений, чтобы в нем не осталось свободного пространства для тревог и страхов. Познавайте себя, поймите, чего вам хочется добиться в жизни и сколько стараний вы готовы приложить ради получения желаемого. Призовите на помощь все свои душевные силы и сосредоточьтесь на превращении ваших планов и намерений в сильнейшие желания, перед которыми падет любое препятствие. Заметьте, у вас должно быть именно очень сильное *желание*, страсть к достижению успеха, а не просто мечта или надежда.

Не забывайте следить за состоянием своего организма. Относитесь к нему так же предусмотрительно и ответственно, как к своему автомобилю. Подбирайте правильное «топливо» для своего тела, регулярно выполняйте «мойку» и «профилактическое обслуживание». Переставайте мучить себя страхами и беспокойством. Ежедневно устраивайте для себя «час тишины», чтобы учиться слышать внутренний голос. Постепенно вы начнете чувствовать, как действует закон *творческого осмысления* и как его можно применять в повседневной жизни. Шум, постоянная занятость и суета – самые главные враги для того, кто намеревается открыть в себе природное созидательное начало. Измените график так, чтобы каждый день у вас было время для медитации или молитвы.

Дам пищу для размышлений, которая, уверен, подтолкнет ваш разум к очень активной работе над приближением к счастью и богатству. Сейчас в мире огромное количество конфликтов между начальниками и подчиненными. Необходимо создать новую систему взаимоотношений, в рамках которой любой руководитель и все работники его организации будут воспринимать друг друга как партнеры, а не как представители враждующих лагерей. Подумайте, какую лепту вы могли бы внести в формирование подобной системы.

Кроме того, необходимо сократить наконец показатель смертности в результате аварий. Подумайте, какую поддержку вы могли бы оказать тем, от кого зависит улучшение дорог общего пользования?

**Ведущий:**

Доктор Хилл, не могли бы вы привести еще пример эффективного использования *творческого осмысления*?

**Наполеон Хилл:**

Охотно. Одна молодая женщина, изучавшая мою философию процветания, какое-то время работала в сфере телефонной связи. Кроме себя, ей нужно было содержать еще двух своих юных сестер, поэтому жалованья, конечно, не хватало. Анализируя свои склонности и особенности, моя ученица вдруг осознала, что у нее очень приятный голос. Я помог ей найти работу в области продаж по телефону, а также научил определять наиболее подходящих, надежных клиентов, с которыми можно установить долгие взаимовыгодные отношения. Вскоре женщина уже руководила десятком набранных ею работниц, которые успешно продавали по телефону недвижимость, автомобили, швейные машинки, одежду и многое другое. Прошло некоторое время, и я узнал, что у нее в фирме трудится уже около пятидесяти операторов, а годовой доход стал настолько высоким, что моя подопечная попросила не называть его.

## Гарантии

**Ведущий:**

И последний вопрос на сегодня. Можете ли вы гарантировать, что любой человек, который будет строго соблюдать ваши указания, достигнет счастья и финансовой независимости?

**Наполеон Хилл:**

Что ж, вопрос интересный. Не помню, чтобы мне когда-либо задавали его. Отвечу так. Все мои подопечные, которые неукоснительно придерживались созданной мной философии процветания, сумели кардинально изменить свою жизнь. Та формула саморазвития, которую я предлагаю, так же незыблема и точна, как формула воды. Под формулой саморазвития я имею в виду семнадцать принципов процветания и в особенности «Большую пятерку», которую мы уже не раз затрагивали в нашей передаче.

**Ведущий:**

Спасибо, доктор Хилл. Дамы и господа, в следующий раз наш гость подведет итог всего цикла бесед о пяти основных законах успеха.

## Заключительная беседа

### **Ведущий:**

Здравствуйте, уважаемые слушатели. Наполеон Хилл и я снова находимся здесь, в нашей студии в Джексоне, чтобы еще раз поговорить о законе *творческого осмысления* и завершить цикл выпусков, посвященных философии процветания.

## Мастерская

### **Наполеон Хилл:**

Однажды кто-то высказал такую мысль: наша фантазия – это мастерская, в которой мы доводим до совершенства форму идей, созданных интеллектом, и порывов, родившихся в душе. Мне такое сравнение очень нравится.

Как я уже говорил, есть два вида воображения. *Синтетическое воображение* позволяет создавать новые комбинации из уже известных идей, понятий, фактов или планов. Очевидно, что шансы сотворить нечто очень неординарное с помощью такого способа мышления малы. Почти все, чем пользуется современное общество, представляет собой результат соединения старых концепций, изобретений и открытий. Постарайтесь вспомнить, какая из идей в сферах науки и культуры сама по себе уникальна, то есть не является комбинацией нескольких уже знакомых человечеству идей. Вряд ли вы быстро справитесь с такой задачей, даже если у вас отличная память. По-настоящему оригинальных, прорывных концепций и изобретений не так уж много.

В Патентное ведомство в Вашингтоне поступают сотни заявлений о технических новинках, каждая из которых представляет собой просто очередное воплощение всем известных принципов и законов.

Второй вид созидательного мышления – *творческое воображение*. В его основу положено использование Подсознания как посредника, через которого человек способен получить совершенно новую информацию.

То есть открывается доступ к таким идеям и теориям, которые никем ранее не применялись и являются самым настоящим интеллектуальным прорывом. Но откуда само Подсознание берет эту информацию? Очень интересный вопрос, мы обсудим его чуть позже. Ежедневно, как можно чаще рисуйте в сознании образ наиболее важной для вас цели, при этом вызывайте у себя положительные эмоции. Вскоре эта ментальная картинка перейдет в сферу Подсознания и вступит в контакт с законами Вселенной, которые, в свою очередь, помогут этой картинке постепенно стать реальностью.

Примите эти факты, и вам станет ясно, почему каждому человеку просто необходимо ставить перед собой четкие цели и добиваться их.

## Синтетическое против творческого

Вспомним, кто из великих умело сочетал старые идеи, а кто достигал озарения и создавал нечто совершенно уникальное. Генри Форд скомбинировал двухместную коляску, запряженную лошадьми, и молотилку, работающую на паровом двигателе, а затем организовал особую систему финансирования своих предприятий. Все это он делал с помощью *синтетического воображения*. Когда-то давно, в деревне, Форд обратил особое внимание на одну старенькую молотилку, которая функционировала, получая энергию от мотора. Наблюдая за тем, как машина передвигалась, Форд осознал, что этот принцип можно использовать для замены лошадей в экипажах, и незамедлительно отправился воплощать замысел в реальность. То есть сообразительный механик просто заметил нечто давно признанное обществом и решил придать этому новую форму. Кроме того, поняв, что вместо пара можно использовать горючее, Форд вскоре начал конструировать двигатель внутреннего сгорания.

Позже, когда возникла необходимость раздобыть деньги для развития своей предпринимательской деятельности, Форд, опять же применяя *синтетическое воображение*, прибегнул к очень интересному методу: он стал получать финансовую поддержку от людей, которые непосредственно использовали его продукцию, то есть от директоров оптовых фирм. Форд продавал им свои машины, оставлял этим организациям большую часть прибыли, а они, в свою очередь, должны были вкладывать деньги в компанию Форда. Он не стал выходить со своей продукцией на открытый рынок и в результате все рычаги контроля над деятельностью «Форд мотор компани» оставались в руках семейства Форд. Странно, что этим методом не пользуются главы других корпораций.

Теперь о случаях действенного применения *творческого воображения*. Начну с того, что прекрасным примером в данном случае служит изобретение радара. Не знаю, сколько умов трудилось над созданием прибора и был ли для этого использован принцип *коллективных ментальных усилий*, однако радар представляет собой воплощение природной силы, о существовании которой прежде человечество не знало ничего.

Результатом применения *творческого воображения* является также и современное радио. Скорее всего, за это надо поблагодарить в первую очередь Ли де Фореста, создавшего электровакуумный триод, без которого разработка радиоустройств была бы невозможной.

Аэроплан братьев Райт – тоже уникальный плод *творческого воображения*, ведь никто до них не совершал управляемые полеты, хоть многие и пытались. Никому не удавалось сконструировать машину, которая была бы тяжелее воздуха и при этом могла, оторвавшись от земли, доставить пилота из одного места в другое.

## Удивительная система Доктора Гейтса

А вот еще один пример. Думаю, вам он будет очень интересен. Доктор Элмер Гейтс, один из моих наставников и главных партнеров, с которым я проработал больше трех лет, придумал отличный метод применения *творческого воображения*.

Эндрю Карнеги попросил Гейтса принять меня в один из рабочих дней, и, когда я пришел, у нас с его секретарем состоялся следующий диалог.

«К сожалению, поговорить с доктором Гейтсом вы сможете лишь после полудня, – сказала мне секретарь. – Сейчас он „высживает идеи“».

«Что, простите?» – переспросил я.

«„Высживает идеи“», – повторила она.

Недоумеваю, я осведомился, что это значит. Секретарь ответила:

«Это не так-то просто объяснить. В подробности я не посвящена, однако знаю точно, что он запирается в специальной звуконепроницаемой комнате и выходит оттуда лишь спустя несколько часов. Этот ритуал помогает ему придумывать нестандартные решения текущих проблем».

Я был заинтригован. Пришлось просидеть целых три часа в приемной, прежде чем мне, наконец, представилась возможность пообщаться с этим удивительным человеком лично. Мы поздоровались, и я сказал, что секретарь уже поведала мне об очень интересной особенности его режима дня. «О, давайте-ка я вам покажу эту необычную комнату», – предложил он.

Мне было очень приятно осознавать, что со мной решили поделиться чем-то весьма неординарным и полезным. Оказалось, в глубине его кабинета было отдельное помещение размером примерно четыре на четыре метра. Ничем не нарушаемая тишина в ней была обеспечена древесными опилками и другими звукоизоляционными материалами. В комнате стоял маленький деревянный стол, на нем лежали стопка чистых бумажных листов и несколько карандашей. Около столика находился выключатель, с помощью которого доктор мог в любой момент наполнить помещение светом или же погрузиться в темноту. Когда Гейтсу нужно было найти решение какой-нибудь проблемы, он сосредоточивался на мысленном образе желаемого результата и отправлялся в это звуконепроницаемое помещение. Сидя за маленьким столом при выключенном свете, доктор ждал, когда *творческое воображение* подкинет ему интересную мысль. Однажды во время этого ритуала Гейтс вдруг почувствовал, что его осенило, и, включив свет, принялся записывать возникшие у него идеи. В конце доктор обнаружил, что писал целых три часа и что нашел ответ на вопрос, беспокоивший ученых на протяжении многих веков.

Я поинтересовался у Гейтса, из какого источника приходит ему вся эта информация. Он ответил: «Честно говоря, не знаю. Полагаю, мне удастся настроить свой разум так, что он подсоединяется к всеобщему информационному полю. Видимо, в этом поле хранятся знания и мысли всех наших предков. А еще в нем для меня наверняка открывается доступ к размышлениям всех тех ныне живущих людей, чьи устремления и взгляды схожи с моими. Могу предположить, что, приходя в эту специальную комнатку, я вступаю в контакт с Вневременной Мудростью, то есть с силой, знающей все о том, что было до нас, что происходит сейчас и что случится в будущем. Не знаю, как объяснить по-другому. Знаю лишь, что если посижу в этом царстве тишины от пяти минут до двух часов, то в девяносто пяти случаях из ста у меня появится идея, которая поможет решить одну из серьезных текущих проблем».

Несколько лет спустя, когда еще не были открыты принципы радиосвязи, я проводил занятие в Гарвардской школе предпринимательства. «Методика, к которой прибегал доктор Элмер Гейтс, – заметил я, обращаясь к юношам и девушкам, собравшимся в аудитории, – позволяла ему максимально действенно использовать возможности собственного мышления.

Обратите внимание на помещение, в котором мы сейчас находимся. Оно, как и все пространство за его пределами, состоит из эфира. Представьте себе: этот эфир насыщен энергетикой мыслей, рождающихся в умах разных людей, и наполнен незримыми импульсами, исходящими от различных событий. Если бы мы научились воспринимать все эти неосознаваемые колебания, то стали бы ясновидящими».

После этих слов я услышал чей-то сдавленный смех, а еще через несколько секунд все студенты разразились хохотом. Для них все это было утомительно и совершенно непрактично.

Но вряд ли кто-то станет смеяться или удивляться, если я озвучу следующие факты. В данную секунду параллельно с нашей трансляцией сотни радиостанций передают каждая свою информацию, и любому слушателю под силу мгновенно переключиться с одной волны на другую. Все эти невидимые информационные потоки сосуществуют одновременно, в одном и том же пространстве. Я убежден, что примерно так же вокруг нас постоянно перемещаются колебания другого рода – ментально-эмоциональные импульсы, несмотря на то что далеко не всегда можно точно установить их источники.

## Взгляд назад

Вспомним и о великом достижении Гульельмо Маркони – создании беспроводного телеграфа. Никому до него не удавалось добиться такого результата, следовательно это тоже пример эффективного использования *творческого воображения*. Столь же замечателен факт создания «говорящей машины» Томасом Эдисоном. Он придумал необычный аппарат, сделал чертеж от руки и передал его своему механику, чтобы тот воплотил идею в реальность. Уже через несколько часов фонограф был изготовлен, и первое же испытание показало, что аппарат полностью готов к использованию. Другими словами, «говорящая машина» сначала была всего лишь мысленной картинкой в голове Эдисона. И образ этот явно был проявлением *творческого воображения*, ведь прежде ни одному человеку не удавалось сконструировать аппарат, способный сохранять последовательность звуков и затем воспроизводить ее.

Подобные прорывы нельзя было бы осуществить без применения «Большой пятерки». А принцип *творческого осмысления* достоин особого внимания, поскольку именно с его помощью мы сможем сохранить дух американского стремления к свободному развитию и благополучию. В последнее время граждане нашей страны стремительно теряют вкус к использованию как *творческого*, так и *синтетического воображения*. И это печально. Надо как можно быстрее переломить эту тенденцию, иначе нам не удастся сохранить созидательные традиции, которые сложились благодаря нашим выдающимся предкам.

Давайте подумаем, что сделало нашу страну великой и независимой. Во-первых, неумолимое стремление наших великих лидеров придерживаться всех принципов процветания, особенно следующих пяти:

1. *Конкретизация намерений.*
2. *Коллективные ментальные усилия.*
3. *Прикладная вера.*
4. *Дополнительный километр, или лишнее усердие.*
5. *Творческое осмысление.*

Можете иногда забывать об остальных двенадцати законах благополучной жизни, но соблюдать эти пять – ваша обязанность как человека, вставшего на путь саморазвития.

Те, кто заложил основы американского мировоззрения, никогда не предавались лени и пассивности. Им было важно не количество часов в день, проведенных за работой, а объем вложенных усилий. Они всегда были готовы ответить за свои слова и поступки, даже когда наступали очень непростые времена. Я уже давно изучаю различные проявления творчества в науке и культуре. Могу предположить, что те же братья Райт, использовав принцип *творческого осмысления*, оказали такое сильное влияние на человечество, что ни один из ныне живущих людей сравниться с ними в этом вопросе не способен.

Столь же радикальных перемен удалось добиться Эндрю Карнеги. Благодаря ему в США начался век стали, промышленность пережила настоящую революцию, появились миллионы предприятий и рабочих мест.

Перечислим вершины научной и изобретательской мысли, которых за последние пятьдесят лет удалось достичь с помощью закона *творческого осмысления*. Во-первых, автомобиль, почти полностью изменивший образ жизни всей страны. Во-вторых, аэроплан, способный летать с быстротой, превышающей скорость звука. Затем радио и телевидение, посредством которых мы можем узнать о том или ином событии спустя несколько минут после того, как оно произошло. Электричество, ставшее началом эпохи кнопочных выключателей, и радар, позволяющий замечать какую-либо угрозу задолго до того, как она станет неизбежной. Ну и

конечно, был открыт доступ к той силе, которая заключена в атоме и от которой наша цивилизация, надеюсь, получит гораздо больше пользы, чем вреда.

И это далеко не полный список величайших достижений, к которым мы пришли с помощью принципа *творческого осмысления* и которые укрепили традиции американской целеустремленности.

**Ведущий:**

Большое спасибо вам, доктор Хилл, от всех нас, жителей Джексона, за то, что согласились уделить нам время и поделиться философией процветания. Уверен, слушатели воодушевлены и теперь, узнав от вас много полезных и практических идей, готовы приступить к делу.

## От «Фонда Наполеона Хилла»

«Фонд Наполеона Хилла» был основан в 1962 году самим Наполеоном Хиллом и его женой Энни Лу. Цель организации – распространение по всему миру идей и принципов достижения успеха, разработанных Наполеоном Хиллом. Фонд расположен в городке, принадлежащем колледжу при Университете Виргинии, в округе Уайз.

Наполеон Хилл рос не очень послушным и не самым целеустремленным мальчиком. Однако его мачеха сумела оказать на мальчика положительное влияние: он увлекся работой на пишущей машинке. Это стало началом его писательского пути.

Попечительский совет Фонда состоит из семи человек, включая доктора Чарльза Джонсона и доктора Д. Б. Хилла, племянника и внука Наполеона Хилла соответственно. Благодаря сотрудникам Фонда, книги известного американского мыслителя и наставника были переведены более чем на сорок языков. Организация продолжает публиковать не издававшиеся ранее материалы за авторством Наполеона Хилла, такие как, например, тексты интервью, приведенные в данной книге.

Фонд является некоммерческой организацией, его сотрудники используют все свои возможности для донесения идей Наполеона Хилла до как можно большего количества людей, в том числе до тех, кто изолирован от общества и находится в тюрьме. Также налажено плодотворное сотрудничество с колледжем при Университете Виргинии в округе Уайз. Работники Фонда совместно с профессионалами из области киноиндустрии планируют выпускать фильмы, основанные на биографии и мировоззрении Наполеона Хилла.

На сайте [parhill.org](http://parhill.org) вы найдете дополнительную информацию о «Фонде Наполеона Хилла», сможете заказать книги, видео- и аудиоматериалы, в которых изложены идеи Наполеона Хилла, а также подписаться на бесплатную новостную рассылку.

## Об авторе

Оливер Наполеон Хилл родился в 1883 году в юго-западной части штата Виргиния. Он рос в бедной семье и не подозревал, что жизнь может измениться. Однако мачеха подтолкнула его заняться писательским трудом, и вскоре у мальчика проявился талант к этому виду деятельности. Бывший хулиган образумился, стал писать новостные заметки для местных газет. А через много лет этот человек вошел в число самых известных и уважаемых американских мастеров в сфере саморазвития.

Сегодня стремление полностью раскрыть свои способности и использовать все возможности для личностного роста как никогда популярно. Краеугольным камнем этого массового движения была и остается книга Наполеона Хилла «Думай и богатей». По состоянию на 1970 год, когда ее автор ушел из жизни, было продано около двадцати миллионов копий этого шедевра мотивационной литературы.

Успешно продолжает свою работу и «Фонд Наполеона Хилла», основанный в 1962 году и являющийся некоммерческой организацией. Фонд занимается популяризацией философии лидерства, мотивации и разумного достижения целей.



Рисунок по фотографии из «Фонда Наполеона Хилла» (1923)

## **Знакомьтесь – самый важный человек (из книги «Как сила позитивного мышления сделает вас богатыми»)**

Знакомьтесь – самый важный человек! Вы обязательно познакомитесь с ним где-то в этой книге – встреча будет внезапной и повергнет вас в такой шок, что ваша жизнь полностью изменится. Когда вы встретите этого человека, то узнаете его секрет. Вы обнаружите, что у него есть невидимый талисман с загадочной аббревиатурой ПМ с одной стороны и НМ с другой.

Этот невидимый талисман обладает двумя удивительными способностями: он может как привлекать благополучие, успех, счастье и здоровье, так и отталкивать их, лишая вас всего, ради чего стоит жить. Первая из способностей, ПМ, помогает некоторым людям взбираться наверх и оставаться там. Вторая способность, НМ, всю жизнь удерживает человека на дне. Также НМ может сбрасывать с вершины тех, кто ее достиг.

Возможно, история Эс Би Фуллера продемонстрирует вам, как это работает.

## Не Бог виноват в нашей бедности

Эс Би Фуллер был одним из семи детей темнокожего фермера-арендатора из Луизианы. Он начал работать в пять лет, а к девяти уже был погонщиком мулов. В этом не было ничего особенного. Дети многих фермеров-арендаторов начинали работать рано. В таких семьях люди смирились с бедностью и не желали лучшей доли.

От своих друзей юный Фуллер отличался только одним: у него была замечательная мать. Она отказывалась приучать своих детей к бедности, хотя сама провела всю жизнь в нужде. Она понимала, что есть нечто неправильное в том, что ее семья еле сводит концы с концами в мире, где царят радость и изобилие. Иногда мать делилась своими мечтами с сыном.

«Мы не обязаны бедствовать, Эс Би, – как-то сказала она. – И не вздумай когда-нибудь сказать при мне, что мы бедны по божьей воле. Не Бог виноват в нашей бедности. Мы бедны потому, что ваш отец никогда не стремился к богатой жизни. И ни у кого в нашей семье никогда не было желания что-то менять».

Ни у кого не было *желания* достичь благополучия. Эта мысль засела в сознании маленького Фуллера так сильно, что изменила всю его жизнь. Он начал *хотеть* быть богатым. Он держал в уме вещи, которые хотел, и избавлялся от тех, которых не хотел. В результате у него внутри разгорелось сильное желание разбогатеть. Самый быстрый способ заработать, решил молодой человек, это что-то продать. Выбор пал на мыло. И Фуллер продавал мыло в течение 12 лет, ходя от двери к двери. Затем он узнал, что компанию, которая поставляла ему мыло, собираются продать на аукционе. Стоимость фирмы составляла 150 тысяч долларов. За 12 лет торговли и скрупулезного откладывания каждого пенни ему удалось скопить 25 тысяч. Он договорился внести свои 25 тысяч долларов в качестве залога, а остальные 125 тысяч перевести на счет продавца в течение 10 дней. В соответствии с подписанным договором, если он не находил деньги за этот период, то терял залог.

За 12 лет торговли мылом Эс Би Фуллер снискал уважение и восхищение многих бизнесменов. К ним-то он первым делом и обратился. Также он занял денег у близких друзей, кредитных компаний и инвестиционных групп. Накануне дня оплаты у него было 115 тысяч долларов. Оставалось добыть еще 10 тысяч.

## В поисках света

«Я исчерпал все источники для займа, – вспоминал он. – Стояла поздняя ночь. Я встал на колени и начал молиться. Я просил Бога послать мне человека, который вовремя даст мне недостающие 10 тысяч долларов. Я пообещал себе, что буду ехать по 61-й улице до тех пор, пока не увижу свет в каком-нибудь бизнес-центре. Я попросил Бога послать мне этот свет в качестве ответа».

Когда Эс Би Фуллер выехал на 61-ю улицу Чикаго, было 11 часов вечера. Свет он увидел через пару кварталов в офисе одного подрядчика.

Фуллер вошел в офис. Там, за столом, утомленный работой, сидел человек, которого он немного знал. Фуллер понял, что должен быть смелым.

«Хотите заработать 1000 долларов?» – напрямик спросил Фуллер. Подрядчик был оговорен вопросом. «Да, – ответил он. – Конечно».

«Тогда выпишите мне чек на 10 тысяч долларов, и когда я добуду деньги, я заработаю вам 1000 долларов сверху».

Фуллер назвал подрядчику имена других людей, у которых одолжил деньги, и в деталях рассказал, в чем заключалась суть его бизнеса.

## Рассмотрим секрет его успеха

Еще до исхода ночи в кармане Фуллера оказался чек на 10 тысяч долларов. Со временем он приобрел контрольный пакет акций не только в этой, но и в семи других компаниях, включая четыре косметические фирмы, компанию по изготовлению чулочно-носочной продукции, звукозаписывающую компанию и газету. Когда мы попросили его раскрыть секрет своего успеха, он повторил слова матери, сказанные ему много лет назад:

*«Не Бог виноват в нашей бедности. Мы бедны потому, что наш отец никогда не стремился к богатой жизни. И ни у кого в нашей семье никогда не было желания что-то менять».*

«Видите ли, – сказал Фуллер, – я знал, чего я хочу, но не знал, как этого достичь. Поэтому я штудировал Библию и другие вдохновляющие книги. Я молил о знании, которое помогло бы мне добиться моих целей. В воплощении моего сильного желания в реальность сыграли важную роль три книги: Библия, „Думай и богатей“, „Тайна Веков“ Роберта Кольера. Но особенно сильно меня вдохновляла Библия.

Если ты четко представляешь себе, чего хочешь, то с легкостью узнаешь это, когда увидишь. Например, когда читаешь книгу, ты сразу видишь возможности для достижения своих целей».

Эс Би Фуллер носил при себе невидимый талисман с гравировкой ПМ с одной стороны и НМ с другой. Он повернул его стороной с ПМ вверх, и все сложилось. Он смог претворить в жизнь идеи, которые раньше были лишь мечтами.

Заметьте, что Эс Би Фуллер появился на свет, имея меньше преимуществ, нежели многие из нас. Но он выбрал большую цель и шел к ней. Выбор цели, конечно, был индивидуальным. Даже в те времена в этой стране у вас было право заявить: «Вот что я выбираю. Вот чего я больше всего хочу достичь». И если ваша цель не противоречила божественным и общественным законам, вы добивались ее.

**Пробуя, вы можете либо получить все, либо остаться ни с чем. Успех достигается и остается с теми, кто не прекращает попыток и не теряет ПМ.**

На что будут направлены ваши попытки, зависит исключительно от вас. Не каждому под силу управлять огромным производством, как Эс Би Фуллеру. Не каждый готов заплатить высокую цену, чтобы стать великим художником. Каждый по-своему представляет себе жизненные богатства. Умение прожить день за днем счастливо и с любовью – уже успех. И вы можете получить это и другие богатства. Выбор за вами.

Но в чем бы ни заключался для вас успех: быть ли богатым, как Эс Би Фуллер, открыть ли новый химический элемент, писать ли музыку, выращивать ли розы или воспитывать детей – что бы это ни было – в достижении вашей цели вам поможет невидимый талисман с аббревиатурой ПМ с одной стороны и НМ с другой. ПМ привлекает хорошее и желаемое. НМ его отнимает.

## **В каждом несчастье содержится зерно равнозначной или еще большей выгоды**

«Но что если у меня есть физический недуг? Как мировосприятие поможет мне изменить это?» – можете спросить вы. Возможно, история Тома Демпси – мальчика, который был инвалидом с самого детства, подскажет вам ответ.

Том родился с половиной правой ноги и обрубок вместо правой руки. В детстве, как и другие мальчики, он мечтал заниматься спортом. И очень сильно хотел играть в футбол. Из-за этого желания родители изготовили для него протез ноги. Он был деревянным. Искусственная нога вставлялась в специальную крепкую футбольную бутсу. Час за часом, день за днем Том учился бить по мячу деревянной ногой. Он пробовал посылать мяч через поле на все большие и большие расстояния. И наконец настолько преуспел в этом, что попал в футбольную сборную «New Orleans Saints».

По всей территории США были слышны крики 66 910 американских фанатов, когда за две секунды до конца игры Том Демпси своей искалеченной ногой совершил рекордный удар на 63 ярда. Это был самый длинный гол за всю историю профессионального футбола.

«Нас победило чудо», – сказал тренер сборной Детройта Джозеф Шмидт. И для многих людей это чудо было ответом на молитву.

«Тот удар совершил не Том Демпси, это Бог совершил его», – сказал полузащитник Львов Уэйн Уолкер.

«Интересно. Но как история Тома Демпси связана со мной?» – спросите вы.

И вот наш ответ: «Почти никак – если только вы не разовьете в себе привычку обнаруживать, примерять на себя, приспособливать и использовать универсальные принципы и принимать их как свои собственные. А затем приступать к желаемому действию».

Какие же принципы вы можете извлечь из истории Тома Демпси, вне зависимости от того, полноценны вы физически или нет? Их могут выучить и применять как дети, так и взрослые.

- Величие приходит к тем, кто развивает в себе сильное желание добиваться высоких целей.
- Успех достигается и остается с теми, кто не прекращает попыток и не теряет ПМ.
- Чтобы стать экспертом по достижению успеха в любом виде человеческой деятельности, необходима практика, практика и еще раз практика.
- Попытки и приложенные усилия могут приносить радость, если ставить перед собой конкретные цели.
- В каждом несчастье содержится зерно равнозначной или еще большей выгоды, если вы обладаете ПМ и настроены на достижение успеха.
- Величайшая сила человека кроется в молитве.

Чтобы выучить и понять эти принципы, разверните невидимый талисман стороной ПМ вверх.

Когда английский поэт Уильям Хенли написал знаменитые строки: «Я – властелин своей судьбы, я – капитан своей души», – он хотел сказать нам, что мы можем править своей судьбой в первую очередь потому, что являемся властелинами своего *мировосприятия*. Наше мировосприятие формирует наше будущее. Это универсальный закон. И в этих строках поэт с особой выразительностью говорит нам, что этот закон действует всегда, вне зависимости от того, деструктивно наше мировосприятие или конструктивно. Закон гласит, что мы воплощаем в реальность мысли и настроения, царящие в нашем сознании, какими бы они ни были. Наши мысли о бедности становятся реальностью так же быстро, как и мысли о богатстве. Но если

мы возлагаем на себя большие ожидания, а по отношению к другим проявляем щедрость и милосердие, тогда мы привлекаем в свою жизнь большую и щедрую порцию успеха.

## Поистине великий человек

Рассмотрим пример Генри Кайзера – поистине успешного человека, возлагающего на себя большие ожидания. На счетах компаний, отмеченных именем Генри Кайзера, лежало больше миллиарда долларов. Так как он относился к другим с щедростью и милосердием, благодаря его пожертвованиям немые обрели способность говорить, инвалиды вернулись к полноценной жизни, а сотни тысяч других людей получили медицинскую помощь практически за бесценок. Всем этим он обязан мысли, заложенной в него в детстве его матерью.

Мэри Кайзер преподнесла своему сыну Генри *бесценный дар*. Она научила его пользоваться *величайшей ценностью жизни*.

*Бесценный дар*. После работы Мэри Кайзер проводила много времени, помогая несчастным людям в больнице как медсестра-волонтер. Она частенько говорила сыну: «Генри, без труда не выловишь и рыбку из пруда. Если единственное, что мне удастся оставить тебе, – это *желание работать*, значит я оставляю тебе бесценный дар: *любовь к труду*».

*Величайшая ценность жизни*. «Моя мать, – говорил Генри, – первая, кто научил меня величайшей ценности жизни. Среди прочего к этой ценности относились любовь к людям и важность служения другим. *Любовь к людям и служение им*, – любила повторять она, – есть *величайшая ценность жизни*».

Генри Кайзер знал о силе ПМ. Он знал, что она способна сделать для него и для его страны. Также он знал и о силе НМ. Во время Второй мировой войны он так быстро построил 1500 кораблей, что поразил мир. Когда он заявил: «Мы можем строить по одному „Либерти шип“<sup>13</sup> каждые десять дней», – эксперты сказали: «Это невозможно!» Но Кайзер совершил невозможное. Те, кто считает, будто они *не могут* что-то сделать, не верят в положительный результат и используют отрицательную сторону своего талисмана. Те же, кто считает, что они *могут*, отказываются от отрицательных результатов и используют положительную сторону талисмана.

Вот почему пользоваться талисманом нужно с большой осторожностью. Сторона с ПМ может принести вам все блага жизни. Она может помочь вам преодолеть все трудности и познать свои сильные стороны. Она может помочь вам обогнать соперников и, как в случае с Кайзером, воплотить в реальность то, что другие считают невозможным.

Однако сторона с НМ не менее сильная. Вместо счастья и успеха она может привлечь отчаяние и страдания. Как и всякая сила, талисман может стать опасным, если мы используем его неправильно.

---

<sup>13</sup> Транспортный пароход середины XX века. Суда этого типа строились в очень большом количестве (построено более 2500) в США во время Второй мировой войны для обеспечения массовых военных перевозок.

## Как отказаться от НМ

Есть одна очень интересная история, наглядно показывающая, как можно отказаться от НМ. Произошло это в одном из южных штатов. В тех местах, где для обогрева домов все еще использовались дровяные камины, жил очень невезучий дровосек. Более двух лет он обеспечивал одного домовладельца дровами. Дровосек знал, что для того, чтобы дрова влезли в камин, их диаметр не должен превышать семи дюймов.

Как-то раз этот постоянный клиент заказал связку дров, но, когда их доставили, его не оказалось дома. Вернувшись домой, заказчик обнаружил, что все дрова были большего диаметра, чем нужно. Он позвонил дровосеку и попросил его либо поменять дрова, либо расщепить неподходящие по размеру бревна.

«Я не могу этого сделать! – сказал поставщик дров. – Это будет стоить дороже, чем вся погрузка!» С этими словами он повесил трубку.

Домовладельцу ничего не оставалось, кроме как расщепить бревна самостоятельно. Он засучил рукава и принялся за работу. В процессе работы он обнаружил в одном из бревен дыру от сучка, которую кто-то заткнул. Домовладелец поднял бревно. Оно оказалось на удивление легким и полым. Он разрубил его сильным ударом топора.

Из бревна выпал потемневший сверток из оловянной фольги. Домовладелец наклонился, поднял сверток и развернул его. К его огромному удивлению в свертке оказались банкноты по 50 и 100 долларов. Он внимательно пересчитал их. Всего вышло 2250 долларов. Очевидно, банкноты пролежали в бревне много лет, и бумага сильно обветшала. Домовладелец обладал ПМ. Он тут же решил вернуть деньги истинному владельцу. Он взял телефон, снова позвонил поставщику дров и спросил, где он достал бревна. И снова НМ дровосека дало о себе знать. «Это только мое дело, – сказал он. – Если выдать людям свои секреты, они постоянно станут обманывать тебя». Несмотря на все попытки, домовладелец так и не узнал, откуда взялось бревно и кто запечатал внутри него деньги.

Суть этой истории вовсе не в иронии. Ее суть в том, что человек с ПМ нашел деньги, а человек с НМ – нет. Также правда и то, что хорошие вещи происходят в жизни каждого человека. Только человек с НМ не дает произойти неожиданной удаче, а человек с ПМ настолько управляет своим мировосприятием, что оборачивает себе на пользу даже неудачи.

Среди торгового персонала компании «Combined Insurances» был продавец по имени Ал Аллен. Ал хотел стать звездой продаж в компании. Он пытался применять принципы, вычитанные им во вдохновляющих книгах и журналах. Как-то в «Success Unlimited» он прочел статью под названием «Развиваем вдохновляющую неудовлетворенность». Вскоре после этого у него появилась возможность попробовать прочитанное на практике. Его постигла неудача. Это подарило ему шанс настроить себя таким образом, чтобы эффективно использовать сторону талисмана с ПМ.

## Он развил вдохновляющую неудовлетворенность

Одним морозным зимним днем Ал занимался холодными продажами в магазинах городского квартала в Висконсине. Он без предупреждения заходил внутрь и пытался продать страховку. В тот день Алу не удалось совершить ни одну продажу. Само собой, он был не удовлетворен. Однако его ПМ превратило его *неудовлетворенность* во *вдохновляющую неудовлетворенность*.

Почему?

Он вспомнил прочитанную статью. И применил принцип из нее. На следующий день, прежде чем покинуть местный офис, он рассказал коллегам по работе о вчерашней неудаче. И заявил: «Постойте и послушайте. Сегодня я вернусь на тот проспект и продам больше страховок, чем вы все вместе взятые!»

И ведь продал же! Он вернулся в тот квартал и снова поговорил с каждым человеком, с которым разговаривал накануне. И продал 66 новых страховок от несчастного случая!

Это было невероятным достижением! А все благодаря «неудаче», из-за которой Алу пришлось восемь часов без единой продажи продираться сквозь мокрый снег и ветер. Алу Аллену удалось отрегулировать свое мировосприятие. Он смог преобразовать негативную неудовлетворенность, которую многие из нас испытывают в подобных неудачных обстоятельствах, во вдохновляющую неудовлетворенность, которая принесла ему успех уже на следующий день. Ал стал лучшим продавцом компании и был переведен на должность менеджера по продажам.

Многие успешные люди характеризуются способностью переворачивать невидимый талисман вверх стороной с ПМ. Многие из нас склонны расценивать успех как некое мистическое преимущество, которого у нас нет. Но ведь мы довольно часто не видим собственного преимущества! ПМ – преимущество каждого человека, и ничего мистического тут нет.

После достижения успеха у Генри Форда появилось множество завистников. Люди думали, что, в чем бы ни был «секрет» Форда – в счастливом ли случае, влиятельных ли друзьях или его собственной гениальности – он добился успеха исключительно благодаря *этому секрету*. Да, без сомнения, каждая из этих причин сыграла свою роль. Но было и еще кое-что. Возможно, лишь один человек из тысячи знал истинную причину успеха Форда, и те немногие, что знали, стеснялись говорить об этом, так как все было очень просто. Одного беглого взгляда на Форда в действии хватало, чтобы четко понять его «секрет».

Год назад Форд принялся за разработку знаменитого мотора V-8. Он хотел, чтобы все восемь цилиндров двигателя находились в одном блоке. И дал задание своим инженерам разработать дизайн такого двигателя. Инженеры сошлись во мнении, что человеку просто *не под силу* соединить воедино восьмицилиндровый бензиновый двигатель.

Форд ответил: «Все равно сконструируйте его».

«Но это невозможно!» – повторили инженеры.

«Приступайте к работе, – скомандовал Форд. – И не расходитесь, пока не придумаете, как это сделать, сколько бы времени это ни заняло».

Инженеры приступили к работе. Им ничего не оставалось делать, кроме как сконструировать двигатель, если они хотели продолжать работать у Форда. Шесть месяцев спустя они так ничего и не добились. Затем прошло еще полгода – и снова ничего. Чем больше инженеры пытались, тем больше это казалось «невозможным».

В конце года Форд созвал инженеров на совет. И снова они сообщили ему, что не нашли способа выполнить его приказ. «Продолжайте работать, – сказал Форд. – Я хочу этого, и я это получу».

И что же?

Конечно же, сконструировать двигатель оказалось возможно. Форд V-8 стал самым впечатляюще-успешным автомобилем своего времени, продвинув Форда и его компанию так далеко вперед, что его ближайшим конкурентам потребовались годы, чтобы догнать его. Форд использовал ПМ. Та же сила доступна и вам. Если вы используете ее, если развернете свой талисман правильной стороной, как сделал это Генри Форд, вы тоже сможете добиться успеха и воплотить в реальность то, что кажется невероятным. Если вы знаете, чего хотите, то обязательно найдете способ этого достичь.

С 25 и до 65 лет, когда наступает время выходить на пенсию, у человека есть примерно 100 тысяч рабочих часов. Как много ваших рабочих часов наполнено изумительной силой ПМ? И как много часов выкинуто из жизни оглушающими ударами НМ?

Но как внедрить в вашу жизнь ПМ, а не НМ? Похоже, некоторые люди используют эту силу на интуитивном уровне. Когда дело доходило до разработки автомобиля «Форд», Генри Форд становился как раз одним из таких людей. А другие у него учились. Ал Аллен научился этому, примерив на себя и приспособившись к советам, которые вычитал во вдохновляющих журналах и книгах. *«Вперед к успеху с позитивным мировосприятием»* – как раз такая вдохновляющая книга.

Вы тоже можете научиться развивать ПМ.

Некоторые люди используют ПМ какое-то время, но, столкнувшись с поражением, теряют веру в него. Они начинают правильно, но некая «неудача» вынуждает их перевернуть талисман другой стороной. Они упускают из виду, что успех *закрепляется* за теми, *кто не прекращает попыток и не теряет ПМ*. Эти люди похожи на знаменитую скаковую лошадь по имени Джон Пи Грайер. Это был многообещающий чистокровный жеребец. Настолько многообещающий, что за ним ухаживали, тренировали и верили, что это единственная лошадь, которой под силу обогнать самого знаменитого скакового жеребца того времени – Солдата.

## **Не позволяйте своему мировосприятию обречь вас на жалкое существование**

В июне 1920 года две лошади наконец встретились на скачках «Дуайер Стейкс» на ипподроме Акведук. Это был великий день. Сотни глаз были устремлены на старт. Обе лошади стартовали одновременно. Они бежали по треку ноздря в ноздю. Было очевидно, что этот забег стал для Солдата гонкой всей его жизни. Жеребцы шли вровень на отметке в четверть мили. Середина. Отметка в три четверти – и все еще вровень. На восьмом полюсе – голова к голове. На финишной прямой Джон Пи Грайер всколыхнул толпу. Он начал медленно вырываться вперед.

Для жокея Солдата это стало критическим моментом. И он решился. Впервые за всю блестящую карьеру лошади ее сильно отходили хлыстом. Солдат отреагировал так, словно жокей поджег ему хвост. Он вырвался вперед и обогнал Джона Пи Грайера с такой легкостью, будто тот стоял на месте. К концу забега Солдат вырвался на семь отметок вперед.

Но на наш взгляд, особенность этой истории заключается в том, что соперник Солдата потерпел сокрушительное поражение. Джон Пи Грайер обладал огромной силой духа, победа была у него в крови. Но этот неудачный забег сломил его так сильно, что жеребец так никогда и не оправился. Все его последующие забеги были слабыми и жалкими, и он никогда больше не побеждал.

Люди – не скаковые лошади, но порой их истории похожи на эту. Во время подъема 1920-х годов многие люди начинали с того, что добивались удивительных успехов и финансовых побед. Но когда в 1930 году началась Великая депрессия, они сдались. Они были раздавлены. Их мировосприятие изменилось с позитивного на негативное. Их талисман повернулся стороной НМ вверх. Они прекратили попытки исправить ситуацию и, подобно Джону Пи Грайеру, стали просто плыть по течению.

Некоторые люди используют ПМ практически всегда. Другие начинают и бросают. Но остальные – и их подавляющее большинство – никогда даже не пробовали воспользоваться огромной силой, которой они обладают.

А что же мы? Сможем ли мы научиться ПМ, как учимся любым другим навыкам?

Ответ, основанный на нашем многолетнем опыте, однозначно звучит как *да*.